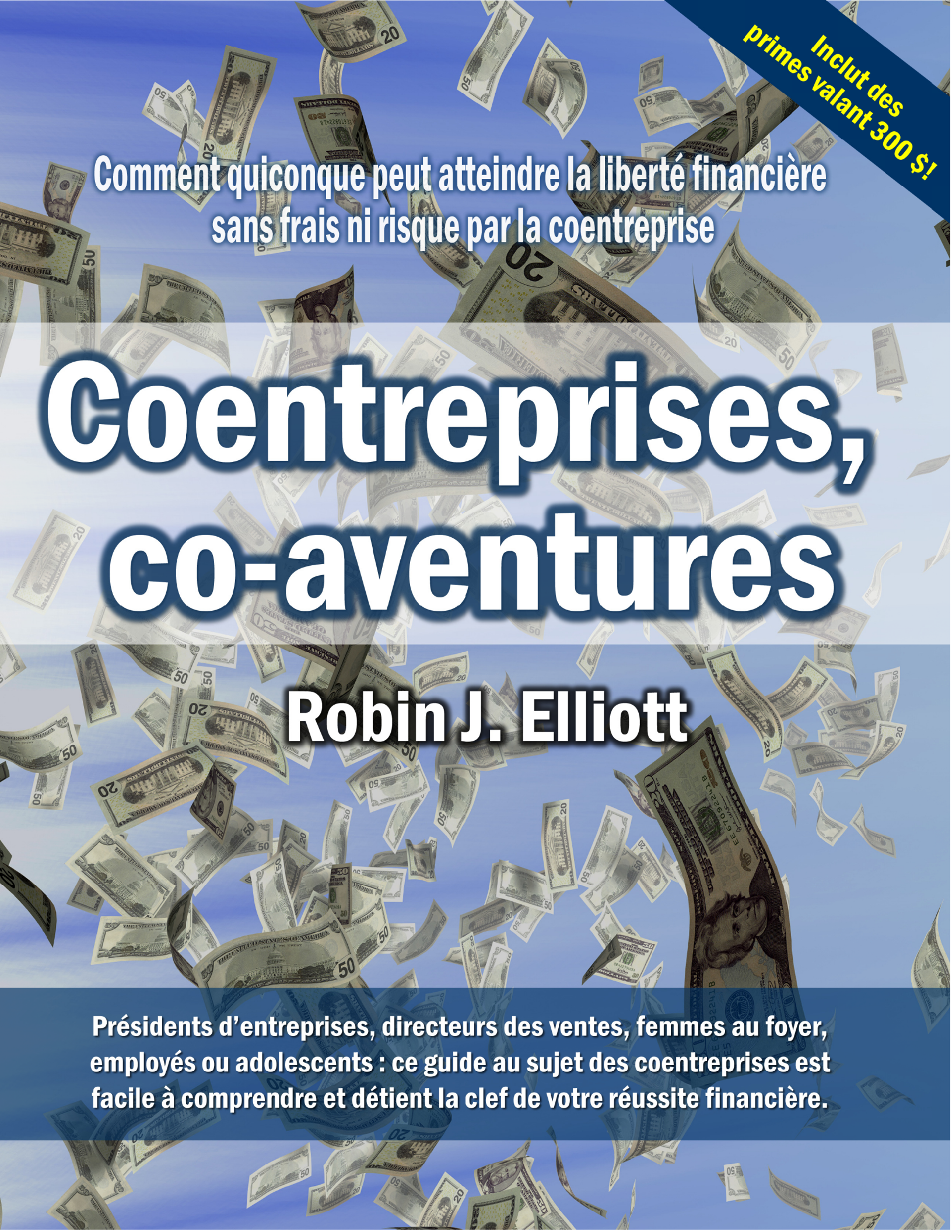
Inclut des primes valant 300 $!
Comment quiconque peut atteindre la liberté financière sans frais ni risque par la coentreprise
Coentreprises, co-aventures
Robin J. Elliott
Présidents d'entreprises, directeurs des ventes, femmes au foyer, employés ou adolescents : ce guide au sujet des coentreprises est facile à comprendre et détient la clef de votre réussite financière.

Coentreprises, co-aventures –
Comment quiconque peut atteindre la liberté financière sans frais ni risque par la coentreprise
© 2006, Robin J. Elliott

Publié par Robin J. Elliott
3071, Glen Drive, bureau 1106
Coquitlam (Colombie-Britannique) V3B 7R1
604 945-5754

Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou de quelque façon que ce soit, électroniquement ou mécaniquement, y compris par photocopie, numérisation ou enregistrement ou par un système d'entreposage ou d'extraction de données, sans la permission écrite de l'auteur.

ISBN 0-9687713-1-9

Imprimé au Canada.

Couverture : Winston Bromley – www.artbox.ca
Traduction française : Helene Jutras – www.vieuxbandit.org

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entreprises lucratives.com/forum

Témoignages

C'est avec plaisir que je fournis cette recommandation pour M. Robin Elliott. Je le fais sans hésitation et de manière non équivoque. M. Robin Elliott est honnête : c'est un homme intègre et un conseiller par excellence. C'est un homme d'une superbe intégrité et un entrepreneur d'innovation. J'ai discuté de M. Elliott avec d'autres, qui partagent mon opinion. N'hésitez pas à me contacter pour plus d'information.
Dr Sam Sussman, Ph. D., Associé, Royal Academy of Medicine, Irlande, professeur adjoint de psychiatrie, University of Western Ontario, Association mondiale des rédacteurs médicaux, Président et chef de la direction de Physicians Canada.

Plus ce concept brillant fait son chemin dans mon esprit, plus je deviens enthousiaste et créatif. Tous ceux qui pratiquent le réseautage devraient apprendre à faire ceci.
Jeannie Mackay, BIG NETWORKING, Thornhill, Ontario

L'un des meilleurs séminaires auxquels j'ai jamais assisté! Robin délaisse le superflu et donne des étapes réalistes pour atteindre la réussite financière! Ça a été une journée très inspirante!
Ken Uzoaba, Ottawa, Ontario

J'avais déjà assisté à de nombreux séminaires d'affaires mais j'ai trouvé le camp de formation en coentreprise très informatif, utile et REMPLI de nouvelles stratégies d'affaires. J'ai hâte de les mettre en pratique pour créer des revenus passifs pour mon entreprise.
Tawahar Rana, Ottawa, Ontario

Fantastique! Si vous croyez que le camp de formation en coentreprise répétera le même baratin que les autres séminaires, vous vous trompez! Robin J. Elliott est un éducateur éblouissant, dont les tours de magie ouvrent l'esprit aux possibilités incroyables de la coentreprise. La seule chose dont vous ayez ensuite besoin est d'AGIR pour créer ce dont vous RÊVEZ.
Judy Whitelock, DoorKnobAds, Ottawa, Ontario

Je suis étonné de la facilité avec laquelle on peut faire de l'argent avec la coentreprise. J'ai maintenant un TORRENT d'idées de coentreprises qui me transporte! Et qui m'amènera des sources de revenus passifs avec moins de temps investi. Fantastique!
Jimmy Poulin, Valleyfield, Québec

J'ai découvert que ce que je ne savais pas me coûtait de l'argent! Je peux et je vais renverser la vapeur : je ferai de l'argent en aidant les autres à obtenir des clients, des solutions et des occasions qui se conforment à mes valeurs. C'est une situation dont tout le monde sort gagnant, et qui distribue la richesse à tous ceux qui font partie de la coentreprise. La présentation était très complète et j'ai retiré des bénéfices, tant de la présentation que des gens qui y assistaient. Merci : je serai de retour!
Diane Desjardins, Solutions Dig inc., Montréal, Québec

C'est de loin LE MEILLEUR séminaire auquel j'ai assisté depuis très, très longtemps. Je quitte rarement un tel événement la tête pleine d'idées pour faire de l'argent et faire

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

croître mon entreprise. Je me sentais comme si mon cerveau était 100 fois plus gros à la fin de la journée! L'avantage premier des idées de Robin est qu'une fois les projets mis en place, ils continuent de générer des revenus... des revenus PASSIFS continus. Je le recommande CHAUDEMENT!
Paul Blacquiere, Spirepoint Properties, www.spirepoint.ca, Ottawa, Ontario

Le camp de formation en coentreprise était phénoménal : de vraies idées, sans superflu. C'est le seul séminaire auquel j'ai assisté où l'on explique des stratégies et des concepts qui ont été appliqués dans la réalité : c'est incroyable que moins de 2 % des propriétaires d'entreprises les connaissent. Robin ne parle pas en l'air : il applique ces techniques de coentreprise depuis 18 ans. Il livre la marchandise et, que vous ayez ou non votre propre entreprise, je recommande fortement ce séminaire à quiconque veut créer des revenus passifs ou augmenter ses profits et ses encaissements. Ne manquez pas le prochain camp et joignez vous en même temps au réseau international des partenaires potentiels en coentreprise.
Angelo Pace, Roxboro, Québec, www.montrealmasterminds.com

Excellent. Ce séminaire n'a pas seulement changé dramatiquement mes attentes face à ma propre entreprise, mais a également transformé la façon dont je la définis et dont je perçois mes réelles occasions de revenus. Il vaut 100 000 $ et plus.
Michael Dunn, propriétaire de Esprit Communication, New Westminster, Colombie-Britannique

Si j'utilise et j'applique l'information obtenue lors de ce camp de formation, je peux raisonnablement espérer faire 100 000 $ additionnels annuellement. C'est là une introduction très intéressante à la coentreprise!
Faye R. Davis, Ph. D., professeure, chaire de la Defense Logistics Agency, professeure de logistique à la National Defense University, Industrial College of the Armed Forces, Fort McNair, district fédéral de Columbia

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Dédicace

Je dédicace ce livre à ma famille extraordinaire et aimante : à ma femme incroyable depuis 20 ans, Rika, à mes merveilleux parents, Ronald et Ray Elliott, à mes chères sœurs, Wendy et Gwyneth, et aux meilleurs enfants du monde, Stephen et Sacha.

À mon très bon ami Marnus Roothman, qui m'a tant appris.

À Winston Bromley, artiste, érudit et gentilhomme.

Et aux membres du forum international de coentreprise DollarMarkers : votre contribution et votre soutien me transportent et je les apprécie énormément.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entreprises lucratives.com/forum

Avertissement

Les conseils contenus dans ce livre peuvent ne pas convenir à tous. L'auteur a conçu l'information afin de présenter son opinion sur le sujet. Le lecteur doit attentivement évaluer toutes les composantes de toute décision d'affaires avant de s'y lier. L'auteur a obtenu l'information ci-incluse à partir de son expérience personnelle, mais il ne sous-entend ni n'insinue une quelconque garantie de l'exactitude dans toute application. L'auteur ne fournit pas de conseils juridiques, de conseils comptables ni d'autres conseils professionnels. Si le lecteur a besoin de tels conseils, il ou elle doit avoir recours à un professionnel. L'auteur rejette particulièrement toute responsabilité pour tout obligation, perte ou risque aux personnes qui ont agi en se basant, directement ou indirectement, sur l'information ci-incluse. L'auteur croit que les conseils présentés ici sont valables, mais les lecteurs ne peuvent le tenir responsable des actions qu'ils accomplissent ou du résultat de ces actions.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Coentreprises, co-aventures – Table des matières

1. Ce dont traite ce livre 9
2. La vision sous-jacente de ce livre 9
3. Ce qui distingue ce livre des autres 10
4. Comment utiliser ce livre 11
5. Qu'est-ce qui me donne le droit de vous enseigner tout ceci? 13
6. Ce livre est-il pour vous? 14
7. Ce dont vous n'avez pas besoin 17
8. Il n'est pas trop tard 18
9. Tout le monde peut le faire – et vous aussi 19
10. Vous pouvez le faire plus vite que vous ne le pensez 21
11. Vous pouvez facilement comprendre les affaires et l'argent 22
12. Pourquoi certains ne veulent pas que vous sachiez ceci 26
13. Pourquoi d'autres personnes ne veulent pas que vous fassiez ceci 27
14. Pourquoi vous ne voulez peut-être pas être riche 28
15. Qu'est-ce qu'une coentreprise? 29
16. Quel est votre secret pour connaître le succès avec les coentreprises? 30
17. Qu'est-ce qui fera que ce livre fonctionnera RAPIDEMENT pour vous? 32
18. Vos ressources illimitées et potentielles (vos actifs cachés et les ressources des autres) 33
19. Où devriez-vous commencer? 35
20. Comment trouver les bonnes personnes avec qui travailler 36
21. Comment présenter l'offre 39
22. Comment transformer une indication de client qui ne paie pas en une qui paie 43
23. Éliminer les risques et les coûts 44
24. Pistage 47
25. Les ententes et les contrats 49
26. Vous n'avez pas besoin de le posséder ou de l'acheter : ne faites que l'emprunter! 50
1. Empruntez la crédibilité et la réputation 52
2. Empruntez l'accès et les bases de données 53
3. Empruntez le système de distribution 54
4. Empruntez du crédit 55
5. Empruntez les adhésions 56
6. Empruntez de l'espace 56
7. Empruntez des stocks 58
8. Empruntez des employés ou du travail 58
9. Empruntez les habiletés 59
10. Empruntez de la publicité 60
11. Empruntez de l'équipement 61
12. Empruntez des investissements et des occasions d'affaires 61
13. De vrais systèmes que vous pouvez utiliser pour faire de l'argent très rapidement et dans le vrai monde 64
1. Le troc 65
2. Chèques-cadeaux et coupons 67
3. Relancer les clients 70
4. Augmenter les taux de conversion 72
5. La triangulation 73
6. Offres groupées 74

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

7. Bénéficiaire-hôte 75
8. Les vieux numéros de téléphone et adresses URL 76
9. La faillite et les entreprises qui échouent 77
10. Échanger des produits et services 78
11. Ventes subséquentes 79
12. Les actifs et les ressources sous-utilisés 80
13. Le stock immobile 81
14. Échangez et vendez les clients potentiels non convertis 82
15. Le jumelage 83
16. Utiliser les séminaires, les cyberlettres, les conférences téléphoniques, les livres électroniques, les livres parlés, les disques compacts et les rapports 84
17. Les programmes d'affiliation 85
18. Les sites Web 86
19. La publicité contingente 86
20. L'étiquetage privé / spécificité de l'industrie / reciblage de produits et de services 87
21. Transformez cela en occasion d'affaires 88
22. Les stands des foires commerciales 89
23. Télé-père Noël 90
24. Les systèmes d'indications de clients : « Je vais t'acheter une voiture! » 91
25. Les jouets et les choses amusantes et gratuites 92
26. Les transcriptions et les enregistrements de conférences, d'entrevues et de séminaires 93
27. Vendre les coupons, les échantillons et les chèques-cadeaux 94
28. Introduction aux occasions d'investissement et aux occasions d'affaires 94
29. Fondez une agence / un service de conférenciers / devenez imprésario 95
30. Travaillez avec des membres de DollarMakers 96

$

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

1. Ce dont traite ce livre

Ce livre est un MODE D'EMPLOI qui démontre au lecteur comment utiliser les coentreprises afin de créer plusieurs sources de revenu passif croissant sans aucun coût ni aucun risque et comment retirer toutes les limites de revenu de votre vie. Il vous démontre comment prendre votre retraite relativement rapidement en utilisant la coentreprise, que vous ayez ou non une entreprise et peu importent votre passé ou votre situation. Et si vous possédez déjà une entreprise ou si vous œuvrez en vente, il vous démontre comment accroître massivement vos ventes et vos profits par la coentreprise, toujours sans coût ni risque. Ces systèmes pratiques s'appliquent à n'importe quelle entreprise.

Dans ce monde en changement, les coentreprises nous permettent d'agir rapidement afin de tirer avantage de nouveaux produits, services et développements, sans courbe d'apprentissage, sans investissement et sans risque. Vous pouvez utiliser les ressources existantes afin de convertir en capital de nombreuses nouvelles occasions et ce, en tout temps.

2. La vision sous-jacente de ce livre

La vision et le but sous-jacents de ce livre sont de rejoindre des millions de gens de par le monde, en ayant pour but exprimé de créer pour eux de la richesse et d'étendre le capitalisme de laisser faire et la liberté. L'indépendance financière permet aux gens de vivre en toute liberté, avec la dignité, le respect de soi, l'éducation, une bonne qualité de vie et des occasions de croissance personnelle. Les entrepreneurs, les vendeurs, les personnes âgées, les enfants, les jeunes, les femmes au foyer, les immigrants et les employés – tous peuvent bénéficier de ces informations.

Les propriétaires d'entreprises peuvent faire croître leur entreprise sans risque ni coût, en toute tranquillité, tout en créant des emplois et de la sécurité d'emploi pour leurs employés de par leur succès.

Ce livre peut délivrer les gens de l'oppression et du harcèlement, de l'ennui et de la frustration. Il peut sauver des entreprises, des mariages et des familles et ramener l'espoir. Il peut lever des fonds pour les démunis et inspirer ceux qui sont sur le point de lâcher prise. Les immigrants, les écoliers, les gens mis à pied et les employés qui veulent plus d'argent : tous peuvent en tirer profit.

En partageant cette compréhension de l'argent et des affaires, en enlevant les barrières mentales et en détruisant les mythes qui vous séparent de l'autonomie et les croyances dépassées, ce message important peut transformer la vie de millions de personnes. Il est applicable à tous les niveaux : les sans-abri comme les présidents de compagnies peuvent en tirer profit.

« *Liberté : ne rien demander, ne rien attendre, ne dépendre de rien.* »
— Ayn Rand

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

3. Ce qui distingue ce livre des autres

L'information contenue dans ce livre peut être mise en pratique par quiconque souhaite faire de l'argent, qu'il soit le président d'une grande entreprise, un employé, un entrepreneur, un mercaticien en réseau, un gestionnaire, un vendeur ou une personne sans emploi. Les principes contenus ici valent pour toute situation où se trouvent réunis la nature humaine, les affaires et l'argent.

Il existe beaucoup de livres basés sur la théorie. Je connais quelqu'un qui n'a jamais de sa vie mis sur pied une coentreprise, mais qui a beaucoup lu, qui a pris des cours et qui a écrit un livre sur la coentreprise. Ce livre-ci ne vous présente pas les idées d'un universitaire. C'est un livre qui vient directement du front. Je suis débrouillard. Mon expérience vient de l'école de la vie et de mes mentors en affaires.

Ce livre est conçu pour véritablement changer votre vie, en utilisant des exemples concrets, des systèmes éprouvés et une technologie bien réelle. Tout ce que j'enseigne, je l'ai fait moi-même. Ceci est un guide pratique, fondé sur mes 19 années d'expérience auprès de milliers de propriétaires d'entreprises en Afrique, au Canada et aux États-Unis. La seule chose qui m'intéresse, c'est de vous fournir des résultats.

Vous savez, nous n'avons pas de problèmes d'argent : nous avons des problèmes *de pensées*. J'ai écrit ceci pour transformer la façon dont vous pensez, vos attentes et vos croyances et pour vous donner les outils à utiliser pour commencer à faire de l'argent très RAPIDEMENT. Zig Ziglar a dit : « Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez dans la vie si vous êtes prêt à aider suffisamment de gens à obtenir ce qu'ils veulent. » C'est là le principe de base de ce livre. Je veux que ce livre ait un tel impact positif sur votre vie que vous ne pourrez vous empêcher de dire à tous ceux que vous rencontrez de le lire. C'est là mon but : de vrais résultats, pour VOUS.

La plupart des gens sont comme la vieille dame qui a économisé pendant de longues années pour faire le voyage en bateau devant la mener en Amérique, où elle commencera une nouvelle vie. Elle a utilisé presque tout son argent pour le billet et n'a de nourriture que pour la durée du voyage. Elle est restée dans sa cabine et a attentivement rationné sa nourriture. La dernière journée du voyage, elle a décidé de dépenser un peu d'argent et de se payer un bon repas. Quand elle est entrée dans la luxueuse salle à manger, elle a été éblouie par la quantité de mets exquis sur la table de buffet et a prudemment demandé à un serveur combien lui coûterait un repas. Le serveur lui a répondu que tous les repas du voyage étaient gratuits. Elle aurait pu déguster cinq repas fabuleux chaque jour au lieu de mourir à demi de faim dans sa cabine. Elle aurait pu profiter de tous les équipements du navire, de toutes les activités et de tous les plaisirs. Elle a plutôt choisi de rester seule dans sa cabine.

Je suis moi-même immigrant, et je m'identifie à cette histoire. La plupart d'entre nous traversons notre vie à demi affamés : juste assez d'argent pour boucler les fins de mois, pas suffisamment pour les luxes ni pour une meilleure qualité de vie ou pour la dignité que nous méritons pourtant. Nous travaillons de plus en plus fort, mais avec les impôts,

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

l'inflation et la politique interne des bureaux, nous semblons gagner de moins en moins. *La coentreprise peut changer tout ça – rapidement.*

« *L'homme est ballotté par les événements tant qu'il se croit la créature des circonstances externes... mais quand il comprend qu'il possède un pouvoir de création, et qu'il peut commander la terre et les semences cachées qui font naître ces circonstances, il devient son propre maître. Les bonnes pensées donnent de bons fruits, les mauvaises pensées donnent de mauvais fruits. Lorsqu'un homme change sa pensée de façon radicale, il est ébahi de voir la transformation rapide des conditions matérielles de sa vie. Les hommes n'attirent pas ce qu'ils veulent, mais ce qu'ils sont.* »

— James Allen

4. Comment utiliser ce livre

J'ai appris une chose très importante d'un homme nommé Joël. Il disait que lorsque l'on lit quelque chose, on peut accrocher sur un mot ou un terme que l'on ne connaît pas, et on ne peut plus apprendre ensuite. Voici un exemple simple : prenez une feuille de papier et dessinez une maison. Maintenant dessinez un chien. Puis un arbre. Puis une moere. Dessinez ensuite une voiture. Puis un chat. Avez-vous bloqué devant le mot « moere »? Bien sûr, à moins que vous n'en connaissiez la signification (c'est une lagune)! Si, donc, en lisant ce livre, vous accrochez sur un terme, un mot ou une phrase, soulignez ce passage, marquez la page pour y revenir, et continuez. Tout s'éclaircira plus tard; sinon, vous pouvez m'envoyer un courriel et m'en demander la signification.

Lisez d'abord ce livre comme vous liriez un roman. Amusez-vous et ne tentez pas de vous souvenir de tout. Ne faites qu'absorber les concepts. Comme nous avons tous subi un lavage de cerveau qui nous fait croire qu'il faut beaucoup de temps, de risque et d'efforts pour faire de l'argent et qu'il faut dépenser pour en gagner, ce livre a été conçu précisément pour modifier vos croyances et vos perceptions afin que vous compreniez et acceptiez que vous pouvez faire beaucoup d'argent, rapidement, sans coût ni risque.

À la seconde lecture, prenez des notes et mettez l'information en pratique. Il serait idéal que vous visitiez immédiatement www.entrepriseslucratives.com, que vous vous joigniez au forum de coentreprise de DollarMakers et que vous commenciez à vous impliquer avec d'autres personnes qui se déplacent dans la même direction que vous. Lorsque l'on travaille ensemble, des choses merveilleuses se produisent. Si j'étais à votre place, je me procurerais des exemplaires de ce livre pour tous mes vendeurs, mes amis, ou les personnes avec qui je souhaite m'associer, afin que nous puissions tous croître ensemble. Plus nous apprenons, plus nous gagnons.

Prenez le temps d'étudier et de mettre en pratique les systèmes magiques et pratiques contenus dans ce livre. Prenez du temps seul, prenez des notes et posez des questions si vous vous embourbez. C'est comme apprendre à faire de la bicyclette : une fois que vous avez appris, c'est facile! Croyez-moi, ce n'est pas sorcier. C'est agréable et vous procure de l'argent sans risque en peu de temps.

Mieux vous comprendrez l'information, plus vous ferez d'argent et plus ce sera facile.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« *Le bien et le mal ne se trouvent pas dans la circonstance, mais uniquement dans l'esprit de celui qui la rencontre.* »

— James Allen

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

5. Qu'est-ce qui me donne le droit de vous enseigner tout ceci?

Bien des érudits et des gourous font fortune en vendant des séminaires, des solutions et des opinions. Ils font de l'argent en vendant des conseils et de la motivation. Je fais de l'argent à travers les coentreprises. Depuis 1987, mon entreprise a connu le succès et la prospérité à cause des coentreprises. J'ai travaillé avec des milliers de propriétaires d'entreprises, de gestionnaires et de professionnels de la vente. J'ai vendu des entreprises et des occasions d'affaires pendant 18 ans : j'ai donc une assez bonne idée de la façon dont fonctionnent les petites et moyennes entreprises.

Presque tout ce que je fais est une coentreprise. Ce livre a été produit et est vendu et distribué à travers des coentreprises. L'expérience que j'ai accumulée au fil des ans et mon vaste cadre de référence m'ont équipé pour transmettre cette information aux gens qui en ont besoin, qu'il s'agisse d'une grande société ou d'employés qui veulent se lancer en affaires mais n'ont ni argent ni expérience.

Vous fieriez-vous aux conseils d'affaires d'une personne qui n'a jamais eu de succès? Demanderiez-vous à une personne vierge de vous parler d'un accouchement? Poseriez-vous des questions à un directeur de banque sur la façon de gérer votre entreprise? Malheureusement, beaucoup le font. Si un directeur de banque comprenait les affaires, il aurait sa propre entreprise et ferait véritablement de l'argent, au lieu de vendre son temps et de travailler pour un patron. Suivez les conseils d'une personne qui a déjà été là où vous êtes et qui comprend votre situation. Plus important encore : adressez-vous à une personne actuelle, non à un ancien chef d'entreprise dont l'information est périmée.

J'ai acquis le droit de vous enseigner ceci en 19 ans passés à apprendre de mes erreurs et de mes réussites et des erreurs et des réussites des autres. C'est une technique éprouvée, essayée et testée, et non une théorie académique écrite par quelqu'un qui a échoué en affaires et qui gagne maintenant sa vie à enseigner aux autres (comment échouer?). C'est vrai : j'ai rencontré des gens qui ont lamentablement échoué en affaires et qui, maintenant, donnent des conférences dans le cadre des programmes gouvernementaux pour le travail autonome pour les gens sur l'assistance-chômage.

L'information que vous allez bientôt apprendre est basée sur des faits, sur la réalité et sur l'expérience continue que j'accumule en écrivant. J'en apprends davantage chaque jour, à travers les membres, le public et les autres propriétaires d'entreprises. J'en ai encore beaucoup à apprendre, j'adore apprendre et je sais qu'en apprenant davantage sur les coentreprises avec moi, vous atteindrez vos objectifs.

« *Avant d'inspirer des émotions, vous devez vous-même en être submergé. Avant de faire couler leurs larmes, les vôtres doivent couler. Afin de les convaincre, vous devez vous-même être convaincu.* »
— Winston Churchill

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

6. Ce livre est-il pour vous?

Peu importe le poste que vous occupez, les circonstances de votre vie ou la quantité d'expérience que vous avez, vous pouvez tirer profit de l'information contenue dans ce livre. Comme vous le verrez au chapitre suivant, l'endroit où vous avez été et l'endroit où vous êtes présentement sont peu importants lorsque comparés à l'endroit où vous irez. Ce qui est excitant par rapport à ces informations, c'est que vous pouvez les mettre en pratique dans pratiquement n'importe quelle circonstance, que vous soyez employé, sans emploi, le président de votre propre entreprise ou un vendeur. Et cela, peu importe l'industrie dans laquelle vous œuvrez, que ce soit le marketing en réseau, la vente, la fabrication, l'hôtellerie, les soins de santé, la vente au détail, la construction, les services professionnels ou toute autre activité. Même si vous n'avez pas d'entreprise, cette information est un outil multifonctionnel, que vous pouvez utiliser partout.

Quand vous avez appris à faire de la bicyclette, vous pouvez être n'importe où dans le monde, sauter sur une bicyclette et vous déplacer – dans la neige, dans le désert, sur une montagne, sous la pluie ou par-dessus une bosse. Les coentreprises sont un véhicule pour créer de l'argent, peu importe où et qui vous êtes. C'est pourquoi je me passionne pour la coentreprise. Que vous souhaitiez gagner quatre millions de plus par an avec votre compagnie ou que vous souhaitiez gagner suffisamment pour acheter une autre miche de pain pour nourrir votre famille, les coentreprises sont l'outil idéal pour atteindre votre but, sans frais ni risque. Et cela est, chers lecteurs, très excitant!

J'ai été recruté par l'armée de l'Afrique du Sud à l'âge de 17 ans. Durant le camp d'entraînement des recrues, nous avons passé de longues heures au champ de tir et j'étais déçu de ma piètre performance. Quand j'étais enfant, mon père m'a appris à tirer avec assez de précision avec un fusil à plomb pour atteindre la petite branche qui retenait un nid de passereaux, mais maintenant je voyais à peine la cible et encore moins la mouche. Plus tard, dans mon premier emploi, je demandais à mon collègue voisin de me lire les dates du calendrier accroché au mur qui nous faisait face. Un jour, il m'a subtilement demandé « Robin, ne crois-tu pas qu'il est temps pour toi de porter des lunettes? Tu es myope comme une taupe! » Je n'avais jamais envisagé la possibilité d'avoir besoin de verres correcteurs. Je me suis dirigé vers la clinique d'optométrie du coin et j'ai découvert que mon collègue avait raison.

Je n'oublierai jamais le jour où j'ai eu mes premières lunettes. Je pouvais voir de magnifiques feuilles, une à une, dans les arbres, au lieu de traces de vert. Les détails de mon environnement m'apparaissaient soudain : je vivais dans un monde merveilleux! Attendant le bus à Pretoria, je me suis mis à chantonner joyeusement : « I can see clearly now, the rain has gone » (« Je peux bien voir maintenant que la pluie a cessé »). Je voyais des choses que je n'avais jamais vues ou que je n'avais pas remarquées depuis longtemps. Ma façon de voir a énormément changé : il y avait tant à voir!

En affaires, comme le dit mon ami Harvey Cohen, « les gens ne savent que ce qu'ils savent, pas ce qu'ils ne savent pas. Le résultat, c'est qu'ils continuent de se débattre, et parfois ont un certain succès, mais ils ne savent pas tout ce qu'il y a à faire, et ils sont donc limités par leurs connaissances. Deux personnes ensemble sont deux fois plus intelligentes qu'avant qu'elles ne se rencontrent! »

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Nous devons essentiellement réaliser qu'il existe des millions d'occasions qui n'attendent que d'être saisies. Nous avons besoin de « lunettes » pour voir ces occasions, mais pour obtenir ces lunettes, il faut accepter que dans certains domaines des affaires nous sommes tous victimes de conditionnement, de scotomes (taches aveugles), de croyances limitées et d'information manquante. Nous devons ensuite aller chercher l'information qui changera notre vie. Lorsque nous changeons, nos circonstances changent aussi. Mais pas avant que NOUS changions. Les lunettes de la coentreprise vont changer à jamais votre vision des affaires et des occasions d'affaires.

Une autre analogie est celle du stéréogramme. Quand vous le regardez, il semble ne présenter qu'un ensemble abstrait et illogique, mais si vous le fixez suffisamment longtemps, une image tridimensionnelle apparaît. Je veux que vous appreniez à voir les liens qui peuvent devenir pour vous des coentreprises lucratives.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Lisez cette affirmation trois fois par jour, à voix haute et avec enthousiasme :

L'affirmation du courtier en coentreprise

Je suis un courtier en coentreprise émérite.

Je suis puissant, passionné et tenace.

Rien ne peut m'arrêter et j'atteins mes objectifs.

Je ne suis jamais ralenti ou distrait par les autres.

Je suis absolument concentré, engagé et responsable de mon propre succès.

Je crée et produis une valeur importante et j'utilise les ressources qui m'entourent.

Mes revenus sont directement liés à la valeur que je crée pour les autres.

Je ne dépends ni n'ai besoin de l'aide de personne en particulier pour réussir.

Je choisis de ne travailler qu'avec des gagnants passionnés, honnêtes et humbles comme moi.

Je suis un aigle fort, un guerrier courageux et déterminé, plein de confiance.

J'en apprends davantage tous les jours; plus j'apprends, plus je gagne.

J'améliore chaque jour chaque aspect de ma vie et chaque jour je me rapproche de mes objectifs.

« *Un homme fort, qui réussit, n'est pas la victime de son environnement. Il crée des conditions favorables. Sa force et son énergie inhérentes forcent les choses à changer selon ses désirs.* »
— Orison Swett Marden

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

7. Ce dont vous n'avez pas besoin

Afin d'utiliser efficacement les coentreprises pour faire de l'argent et connaître le succès, prendre votre retraite et atteindre vos objectifs, **voici ce dont vous n'avez PAS besoin :**
$ Vous n'avez pas besoin d'un budget ou d'un plan d'affaires.
$ Vous n'avez pas besoin d'ancienneté ou d'autorité.
$ Vous n'avez pas besoin d'expérience en affaires.
$ Votre âge n'a aucune importance. De jeunes enfants peuvent utiliser cette information, tout comme les personnes âgées de tout âge.
$ Votre passé n'a aucune importance.
$ Vous n'avez pas besoin d'une base de données ou de connaître beaucoup de gens. En fait, vous pouvez être un nouvel arrivant et ne connaître PERSONNE. Je me trouvais dans cette situation il y a seulement huit ans!
$ Vous n'avez pas besoin d'argent.
$ Vous n'avez pas besoin de beaucoup de temps.
$ Vous n'avez pas besoin d'un emploi.
$ Vous n'avez pas besoin d'une entreprise.
$ Vous n'avez pas besoin d'avoir un service ou un produit à vendre.
$ Vous n'avez pas besoin de connaissances en affaires, en droit ou en comptabilité.
$ Vous n'avez pas besoin d'éducation.
$ Vous n'avez pas besoin de beaucoup de temps avant que vos revenus augmentent – en d'autres mots, vous pouvez faire de l'argent RAPIDEMENT.
$ Vous n'avez pas besoin d'un curriculum vitæ, d'une bonne réputation ou d'antécédents de succès.
$ Vous n'avez pas besoin d'accès au crédit.
$ Vous n'avez pas besoin de permis ou de permission.
$ Vous n'avez pas besoin d'un permis de conduire, d'une voiture, d'équipement, d'un ordinateur ni même d'un téléphone!
$ Vous n'avez pas besoin de cartes d'affaires ou d'un en-tête.

De quoi avez-vous donc besoin?
De deux choses : ***premièrement***, vous avez besoin de ce livre.

Deuxièmement, vous devez avoir la bonne attitude. Vous devez être ouvert d'esprit, être prêt à apprendre et à comprendre que bien des choses que vous teniez pour vraies ne le sont pas. Vous avez besoin de la bonne attitude : « Je vais apprendre ceci, je vais le mettre en pratique et j'atteindrai mes buts! Je vais persévérer et ne pas abandonner! Rien ne peut m'arrêter! Je suis prêt à lire ce livre et à le relire et à réaliser mes rêves. » Lorsque les mots « oui, mais » vous sautent à l'esprit, ne les acceptez pas. Ces mots sont un détour et un blocage causés par un conditionnement erroné. Nous nous parlons à nous-même au rythme de 600 mots minute. Contrôlez vos propos internes. Demeurez positif.

« *Identifiez les objectifs précis que vous voulez atteindre. Puis dédiez-vous à leur atteinte en n'ayant que ce seul but en tête, sans vous en détourner, avec le zèle tranchant d'un croisé.* » — Paul J. Meyer

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

8. Il n'est pas trop tard

Peu importe votre situation, il n'est pas trop tard pour transformer votre vie financière en utilisant les coentreprises. N'importe qui, à n'importe quel niveau, sous toute circonstance, peut mettre en pratique cette simple technologie. Même si les circonstances dans lesquelles vous vous trouvez semblent restrictives, limitées ou même sans espoir, je sais d'expérience que vous POUVEZ utiliser les coentreprises pour transformer votre situation financière et qu'il n'est PAS trop tard.

Vous souhaitez recruter plus de personnel ou d'agents, aider une œuvre de charité à lever des fonds ou faire exploser vos ventes? Les coentreprises peuvent vous aider à le faire.

Vous pouvez être à la veille d'un congédiement, ou votre entreprise peut se trouver au bord de la faillite, vous pouvez être sans abri, ou vos rentrées de fonds peuvent être si serrées que vous ne pouvez plus penser clairement. Vous pouvez avoir un salon de coiffure ou un restaurant qui fonctionne si bien que vous n'avez ni temps ni espace pour que vos affaires prennent de l'expansion. Pas de problème. Les coentreprises fonctionneront pour vous. Comme il faut très peu de temps et que vous n'avez pas à faire d'argent à travers votre propre entreprise, emploi, produit ou service, ce qui se passe dans votre entreprise ou dans votre vie importe peu.

Vous vous croyez trop vieux et vous n'avez ni l'énergie, ni la capacité de prendre des décisions, ni la mémoire ni la santé que vous avez déjà eues? Pas de problème. Vous pouvez mettre en pratique ces principes et ces systèmes de plusieurs façons, qui conviendront à votre style de vie. Il n'est pas trop tard. Vous avez parlé à un « planificateur financier » qui a moins d'argent que vous, et il vous a dit que vous aviez besoin de tant de dollars par mois pendant tant d'années afin d'avoir les fonds requis pour prendre votre retraite? Ce n'est pas nécessairement vrai. Après avoir absorbé *Père riche, père pauvre* et d'autres livres du fabuleux Robert Kiyosaki et avoir travaillé avec de nombreux propriétaires d'entreprises, j'ai compris que la plupart d'entre nous ne connaissons pas les besoins à satisfaire pour la retraite. Nous avons tendance à croire le mensonge voulant qu'il faille investir une fortune auprès de plusieurs personnes, souvent sous forme de « placements » ou d'achat d'entreprises et s'endetter afin de nourrir l'espoir d'un jour prendre notre retraite.

Voici une question simple : si le génie qui vous offre cette solution pour votre retraite est submergé de dettes et travaille comme vendeur, quel droit a-t-il ou a-t-elle de vous parler de VOTRE retraite? **Voici une formule très simple pour la retraite :** créez des revenus passifs / résiduels croissants qui dépassent le montant dont vous avez besoin pour vivre confortablement chaque mois. Cela ne signifie pas que vous vendez des choses toute la journée. Cela ne signifie pas que vous ayez besoin d'une fortune chaque mois pour arriver. Ou que vous ferez faillite si vous cessez de travailler. Vous ne perdrez pas vos économies si votre entreprise échoue ou si le marché boursier connaît des difficultés. Au contraire, vous avez une grande sécurité. Vous avez de multiples sources de revenus passifs, provenant de différentes sources et industries, des besoins

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

minimaux pour la retraite et peu ou pas de dettes. C'est ce que vous pouvez atteindre avec les coentreprises.

Chaque entreprise devrait avoir une stratégie de retrait. Il nous faut un plan précis à suivre afin d'arriver là où nous le souhaitons. Si vous vendez du temps, vous êtes à risque. Si vous dépendez d'une seule source de revenus, vous êtes à risque. Si vous croyez que les choses ne changent pas ou que l'économie est statique, vous êtes à risque. Si votre revenu provient de votre entreprise, vous êtes à risque. Si votre entreprise a un seul fournisseur principal, ATTENTION! Tous vos œufs sont dans le même panier. Si vous portez attention à la duplication, à l'effet de levier et à la diversification en utilisant les coentreprises, si vous réduisez les risques et les frais généraux tout en augmentant vos revenus, vous êtes sur la bonne voie. Avant tout, souvenez-vous que ce n'est pas une question de revenu, mais bien de profits nets, après impôts. C'est une question de résultats, pas d'ego.

Combien de temps cela prend-il pour atteindre la retraite? Cela prend autant de temps qu'il vous en faut pour créer des revenus passifs et résiduels croissants de différentes sources qui dépassent le montant dont vous avez besoin pour vivre confortablement chaque mois. Bien sûr, vous voudrez minimiser l'impôt à payer et vous créer une réserve financière confortable et croissante. Vous n'avez pas à accumuler des économies spectaculaires (et lorsqu'on vous demande d'investir, demandez au vendeur combien il a lui-même investi dans ce même projet). Il existe d'excellentes occasions d'investissement, mais elles sont rares et peu communes. Je n'en connais que peu. En utilisant les coentreprises, vous pouvez utiliser les ressources existantes et les atouts cachés. Je n'ai pas à posséder une entreprise pour en tirer un revenu, et tous mes revenus de coentreprises sont de purs profits. Je n'ai aucune dette, aucun bail, licence, frais généraux, employé ni stock – je n'en ai pas besoin – ce sont les autres qui insistent pour en avoir. Je peux travailler de par le monde sans frais ni risque. Vous le pouvez aussi. Lorsque vous vous envolez pour une autre ville, achetez-vous l'avion et apprenez-vous à le piloter? Vous n'avez qu'à louer un siège.

« *C'est un signe de sagesse et de maturité que d'accepter que vos décisions causent vos récompenses et vos conséquences. Vous êtes responsable de votre vie, et votre réussite ultime dépend des choix que vous faites.* »

— Denis Waitley

9. Tout le monde peut le faire – et vous aussi

La raison pour laquelle quiconque peut réaliser une coentreprise est simple. En tant que courtier en coentreprises, vous réglez les problèmes des autres. Lorsqu'une personne a très soif, elle ne s'inquiète pas de la forme de la bouteille d'eau ou de l'embouteilleur. Et peu importe qui lui procure cette bouteille, n'est-ce pas? Elle ne demande pas : « Mais quelles sont les compétences qui te permettent de me vendre cette eau? Où vis-tu? Quelle est ta date de naissance? » NON – ce serait ridicule. Elle se fiche de qui vous êtes, tant qu'elle obtient ce dont elle a besoin.

Un courtier en coentreprises est une personne qui fait le lien entre l'offre et la demande. Il met en contact les personnes et les biens ou les services qu'elles veulent. Il sert de

pont. Les gens ne font pas tellement attention au pont – ils ne veulent que se rendre de l'autre côté. Et s'il y a un poste de péage (VOUS) sur le pont, ils paient et continuent leur chemin. Il ne demandent pas si la personne qui opère le poste de péage a un diplôme d'études secondaires, n'est-ce pas? Non. Lorsque vous offrez à quelqu'un ce qu'elle veut vraiment, vous n'avez pas à vendre quoi que ce soit. La plupart des gens ne sont pas des vendeurs nés. Vous n'avez pas à convaincre une personne de manger si elle a faim! Qui vous êtes, le poste que vous occupez dans l'entreprise ou dans la vie, vos qualifications sont sans importance.

Comment les professeurs d'université conservent-ils leur emploi? En vous vendant l'idée que pour réussir dans la vie et avoir un revenu suffisant, vous avez besoin d'éducation. Que font les diplômés lorsqu'ils sortent de l'université avec de lourds prêts étudiants à rembourser ou après avoir vidé les économies de leurs parents, et qu'ils ne peuvent trouver un emploi dans leur domaine? Ils prennent un emploi au salaire minimum ou végètent à la maison. Ils pourraient plutôt immédiatement se lancer dans la coentreprise et commencer à avoir des revenus. L'éducation est une bonne chose, mais elle ne vous rendra pas riche en soi, ni ne vous trouvera un emploi.

Les immigrants, eux, se font dire à leur arrivée dans un nouveau pays : « Surprise! Vos qualifications ne sont pas acceptées ici! Vous devrez passer des années et dépenser beaucoup d'argent pour vous requalifier avant que l'on vous laisse travailler ici! C'est de cette façon qu'on fait de l'argent avec les immigrants! »

Au lieu de conduire un taxi ou de devenir femme de chambre, pourquoi ne pas lancer des coentreprises? Vous n'avez pas BESOIN d'un emploi! Vous êtes probablement plus intelligent que la plupart des gens que vous côtoyez! Vous n'avez besoin ni de qualifications ni de diplôme pour réaliser des coentreprises! Vous n'avez besoin que d'un engagement solide, d'intégrité et d'optimisme.

J'ai eu des emplois jusqu'à l'âge de 34 ans. Je sais que très peu de gens deviennent riches et s'épanouissent dans le cadre d'un emploi. Je dis toujours que par votre travail, vous achetez des diamants et des vacances de luxe pour une épouse. Ce peut être celle de votre patron ou la vôtre. Payez-vous pour les vacances hawaïennes de votre patron ou pour les vôtres? À la fin du mois prochain, j'ai réservé une semaine de vacances à Hawaï avec ma merveilleuse épouse, Rika. Je n'ai demandé la permission d'aucun patron. Lorsque j'ai amené ma femme et mes enfants à l'Île Maurice, je n'ai pas eu à demander un congé : seulement à faire nos bagages et à partir. Mais si vous avez un emploi, vous n'aurez pas besoin de le quitter pour faire des coentreprises. Le simple fait de lire ce livre vous rend qualifié pour connaître le succès avec les coentreprises. Vous y trouverez plusieurs histoires vécues et illustrations qui vous aideront à acquérir une compréhension profonde de la coentreprise.

« *Aucun homme vivant n'est incapable de faire davantage que ce qu'il croit pouvoir faire.* »

— Henry Ford

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

10. Vous pouvez le faire plus vite que vous ne le pensez

Vous pouvez commencer à faire beaucoup d'argent rapidement avec les coentreprises, selon votre attitude et votre éthique de travail. Un milliardaire très connu a dit que 65 % de ses essais en affaires échouent, mais il est pourtant milliardaire. Pour une raison ou une autre, toutes les coentreprises que vous lancerez ne réussiront pas. Peut-être le moment est-il mal choisi, peut-être que la personne avec qui vous faites affaires n'est pas la bonne, peut-être n'avez-vous pas expliqué l'entente correctement ou peut-être la personne ne fait-elle pas ce qu'elle a dit qu'elle ferait. Comme vous faites les coentreprises en très peu de temps, sans frais et sans risque, vous pouvez échouer en toute sécurité! Connaître un échec n'est pas une mauvaise chose : vous avez eu une expérience, vous avez appris quelque chose, vous savez comment mieux faire la prochaine fois, et vous avez acquis de l'expérience. Vous n'avez rien perdu.

La première fois que j'ai eu un certain problème avec mon ordinateur, j'ai eu peur. J'avais peur de perdre beaucoup de travail et peur de découvrir que l'ordinateur avait plusieurs problèmes. Mais quand j'ai appris comment régler le problème, ou plutôt que c'était le serveur qui avait un problème, j'ai appris quelque chose. La fois suivante, quand j'ai eu le même problème, il a été beaucoup plus facile à régler. La peur vient de l'inconnu. Une fois l'expérience acquise, tout devient plus facile et vous faites de l'argent plus rapidement. Plus vous en faites, plus vous apprenez – et vous faites de l'argent plus facilement et plus rapidement. Plus vous mettez en pratique les principes de ce livre, meilleur vous deviendrez.

La bonne nouvelle, c'est que vous n'avez pas besoin d'apprendre un domaine d'affaires pour en tirer des revenus. Il n'y a aucune courbe d'apprentissage! Si vous vouliez, par exemple, mettre en liaison un acheteur ou un vendeur et un agent d'immeubles qui recevrait une commission sur la vente, vous n'auriez pas à comprendre les lois de l'immobilier ni les transactions, n'est-ce pas? Si vous et moi avons une entente selon laquelle je vous paie une commission pour un produit que je vends, et vous m'envoyez cette personne ou l'envoyez à mon site Web, je pourrais vous payer instantanément lorsque cette personne achète quelque chose. Lors d'une coentreprise parfaite, vous ne faites aucun effort, ne vendez rien et n'expliquez rien. Vous ne faites que provoquer le lien entre les deux personnes et vous êtes payé pour les affaires subséquentes qu'elles font ensemble.

J'ai rencontré le membre Cathy Graham le 25 mai 2005. Elle m'a demandé ce qu'elle devrait faire pour obtenir un revenu à l'aide des coentreprises. Je le lui ai dit. Le 25 juin, un mois plus tard, je lui avais remis 5 250 $ en commissions. Je lui ai demandé combien de temps il lui a fallu pour gagner cet argent (combien d'heures) et elle m'a répondu : « Trois heures! » Trois heures pour gagner 5 250 $. Comme vous avez peu de travail à faire et que vous n'avez pas à connaître les industries ou les gens que vous mettez en contact, vous pouvez commencer à faire de l'argent rapidement, surtout parce que ce sont les entreprises impliquées qui fournissent les documents de marketing, l'infrastructure, etc. dont vous avez besoin. Tout ce dont vous avez besoin est déjà disponible! La machine est déjà en marche! C'est comme le maïs soufflé : vous prenez le sac déjà préparé, vous le placez dans le four à micro-ondes, et une minute 55 secondes plus tard vous avez un bol de délicieux maïs soufflé. C'est RAPIDE. La

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

coentreprise est un système conçu pour fonctionner efficacement et rapidement pour vous.

Après la fin de l'Apartheid en Afrique du Sud, les Noirs n'avaient aucun modèle. Saviez-vous que l'Afrique du Sud n'a eu la télévision qu'en 1976? C'est de cette façon qu'on peut garder les gens dans l'ignorance de ce qui se passe autour d'eux : il suffit de ne pas leur donner accès à l'information et aux médias. La plupart des Noirs d'Afrique du Sud n'avaient jamais entendu parler de formidables modèles noirs comme Oprah Winfrey. J'ai écrit un livre intitulé « Black Pride » (fierté noire). Il contenait de nombreux modèles noirs et visait à encourager, à inspirer et à donner de l'enthousiasme aux Noirs afin qu'ils puissent réaliser leurs propres rêves. J'ai vendu le livre à des propriétaires d'entreprises et à des compagnies afin que le livre soit distribué à leurs employés noirs. Il est plus facile de vendre une grappe de raisins qu'un raisin à la fois. Un courtier en coentreprises intelligent n'a pas à écrire lui-même le livre et n'a pas à vendre les exemplaires un à un. Il prend plutôt le livre de Robin et le présente à des chefs d'entreprises et ils en achètent des centaines ou des milliers à la fois. Facile. Rapide. Pas d'argent, pas de risque. Lorsque vous vendez un produit ou un service, plus vous le présentez à de nombreuses personnes, plus vous faites d'argent.

« *Planifiez soigneusement votre progrès : chaque heure, chaque jour, chaque mois. L'organisation et un enthousiasme soutenu sont les moteurs de votre puissance.* »
— Paul J. Meyer

11. Vous pouvez facilement comprendre les affaires et l'argent

Lorsque je me suis lancé en affaires pour la première fois à l'âge de 34 ans, j'avais fait plusieurs choses, j'avais eu plusieurs expériences, j'avais beaucoup étudié, vécu dans deux pays, géré des hôtels et des restaurants, vendu des trucs, été dans l'armée, été marié et séparé – tout ce que vous pouvez imaginer. J'avais eu une vie très intéressante et remplie d'aventures. Mais je ne savais RIEN au sujet des affaires et de l'argent. Je ne savais PAS ce que vous apprendrez dans ce seul chapitre! **Ceci signifie qu'à la fin de ce chapitre, vous en connaîtrez davantage que je n'en savais quand j'ai débuté en affaires.** Il m'a fallu 10 ans, de 34 à 44 ans, pour atteindre un actif net d'un million de dollars. Vous n'avez pas à y mettre autant de temps! **À la fin de ce livre, vous en saurez plus sur les coentreprises que 99 % des propriétaires de petites et moyennes entreprises!**

Être en affaires, c'est être payé pour régler les problèmes des autres et leur donner ce qu'ils veulent ou ce dont ils ont besoin.

Nous sommes payés pour la valeur que nous créons pour les autres. Cette valeur peut être une amélioration du style de vie, une solution à un problème, le soulagement de la douleur, la réalisation d'objectifs. La création de valeur crée de l'argent.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Les **profits bruts** sont ceux que vous réalisez avant de payer vos frais généraux comme les salaires, le loyer, etc. Si vous achetez un bidule pour cinq dollars et le vendez dans votre magasin pour 10 dollars, votre profit brut est de cinq dollars.

Après avoir payé vos frais généraux ou vos frais fixes, cependant, votre profit brut peut n'être que de 50 sous par article.

La partie la plus importante de votre entreprise, c'est le **profit net.** C'est l'argent qui vous reste après avoir payé toutes les dépenses et tous les frais. Le profit net est ce qui vous reste avant les impôts de tout l'argent de l'entreprise obtenu par les ventes, après que vous ayez payé les produits, les services, le loyer, les baux, les salaires et tout ce qu'une entreprise doit payer.

Si plus d'argent sort qu'il n'en entre, si l'argent sort plus rapidement qu'il ne rentre, vous ferez faillite. **C'est ce qu'on appelle les mouvements de trésorerie. Ils sont comme du sang.** L'argent doit arriver plus rapidement qu'il n'est dépensé. La plupart des entreprises échouent à cause de mouvements de trésorerie trop faibles : elles n'ont pas les fonds nécessaires pour les supporter dans les moments de vaches maigres.

Si vos dépenses et vos frais généraux sont élevés, que ce soit des salaires, le loyer, des baux, les stocks ou autre, vous opérez à risque et vous devez vendre pour recevoir suffisamment de mouvements de trésorerie et votre profit net sera plus faible.

Les revenus provenant des coentreprises sont entièrement des profits nets : il n'y a aucune dépense à déduire. Lorsque vous utilisez les coentreprises pour générer des affaires, vous ne payez que pour les résultats (les ventes) et vous ne prenez aucun risque : c'est donc la meilleure route à emprunter. Si votre entreprise n'a ni frais ni dépenses, comment pouvez-vous échouer? En ne payant que pour les résultats, vous créez un budget de marketing illimité!

Les profits supplémentaires sont ceux que vous réalisez une fois les frais généraux payés. Par exemple, si un restaurant est déjà ouvert, que les serveurs et les cuisiniers ont été payés, que le loyer est payé, etc., et qu'une personne de plus entre dans le restaurant et commande un repas, le seul coût est constitué de la nourriture, ce qui représente environ 32 % de l'addition. Cela signifie que le profit supplémentaire sur ce plat sera de 68 %.

Nous sommes en affaires – non pour nous sentir importants ou pour réaliser des ventes, mais pour gagner des profits nets et obtenir toutes les déductions fiscales légales possibles.

Pourquoi ne devriez-vous PAS acheter une entreprise si vous n'en avez pas déjà une (et pourquoi pourriez-vous avoir avantage à fermer ou à vendre la vôtre!) :

Pourquoi écrirais-je quelque chose comme cela après avoir vendu des entreprises, des occasions d'affaires et des franchises, des licences et des droits de distribution pendant 18 ans? J'ai même personnellement créé plusieurs de ces occasions et j'ai vu des gens faire beaucoup d'argent avec les entreprises que je vendais!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

L'an dernier, en 2005, j'ai eu une épiphanie. Pour cela il m'a fallu trois choses – je sais, je suis têtu.

Premièrement, en parlant à une personne qui était intéressée à m'acheter une certaine entreprise, on m'a demandé pour la énième fois « Robin, si c'est une si belle occasion, pourquoi TU ne la saisis pas? » Et pour la énième fois, j'ai répondu : « Parce que je peux faire plus d'argent et avoir plus de liberté avec les coentreprises. »

Ensuite, un homme de Terre-Neuve qui voulait m'acheter une entreprise m'a semblé ne pas bien aller. Je l'ai questionné et j'ai fini pas savoir qu'il était âgé, malade et très endetté, que sa femme était invalide et que s'il ne réussissait pas cette occasion, il perdrait tout. Je lui ai dit : « Monsieur, statistiquement, vous avez 13 % de chances de succès avec votre propre entreprise. Ce n'est pas à propos de vous ou de l'entreprise, mais seulement une statistique : 87 % des nouvelles entreprises échouent. Étant donné vos circonstances actuelles, je ne vous vendrai pas cette entreprise. Je veux que ma conscience soit nette. C'est trop risqué pour vous. » J'abandonnais une grosse commission. **Il a menacé de me poursuivre!**

La troisième chose qui s'est produite, c'est le succès que je voyais opérer dans la vie des gens qui assistaient à notre camp de formation en coentreprises pour seulement 1 000 $.

J'ai pris ma décision : « Je ne vendrai plus jamais une autre entreprise à moins de n'avoir aucun doute que l'acheteur peut se permettre de perdre son argent et de s'en retourner, souriant, en haussant les épaules. »

Prenons un peu de recul en examinant quelques faits et statistiques :

1. Statistiquement, au moins 87 % des nouvelles entreprises échouent dans les premiers cinq ans, peu importe de quel type d'entreprise il s'agit. C'est un gros pari : vous pourriez tout autant aller à Las Vegas avec vos économies. Et voici ce qui fait vraiment peur : des 13 % qui connaissent du succès dans les premiers cinq ans, un autre 87 % échouera dans les cinq ans suivants! Cela signifie que 1,69 nouvelle entreprise sur 100 créées aujourd'hui survivra 10 ans! Gageriez-vous, si vous n'aviez que 1,69 % de chances de gagner?

2. Combien de temps est **vraiment** requis pour récupérer votre investissement?

3. *Peu importe* le genre d'entreprise, le risque est plus grand que le coût d'achat! Pensez aux frais généraux, aux baux, à l'équipement, aux mauvaises créances, aux contrats… la liste est sans fin.

4. Ensuite, vous ne pouvez faire d'argent qu'avec l'entreprise choisie. Si vous vendez des vêtements, qu'arrive-t-il si quelqu'un veut acheter une tondeuse à gazon? Si vous vendez de l'assurance, vous ne pouvez vendre de propriétés immobilières ni de bicyclettes, n'est-ce pas? Votre marché est très limité. Et la géographie peut également vous limiter.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

5. Souvenez-vous que vous obtenez un petit profit après avoir défrayé toutes vos dépenses et récupéré votre investissement de départ. Si, et seulement si vous réussissez.

6. La plupart des entreprises ne requièrent pas seulement un risque financier : elles demandent aussi BEAUCOUP de temps. Le temps, c'est la vie. Vous ne le récupérerez jamais. Vous êtes pris, vous travaillez, alors que vous pourriez skier ou jouer avec vos enfants!

Si vous avez déjà une entreprise, vous pouvez utiliser les coentreprises pour lui faire prendre de l'expansion – plus que vous ne le pensez – vous pouvez utiliser les ressources que vous possédez pour tirer un revenu des coentreprises à l'extérieur de votre entreprise et obtenir 100 % de profits, et vous n'avez pas à fermer votre entreprise. Cela dépend de vous.

Souvenez-vous que nous sommes en affaires pour faire autant de profit net après impôt que possible. C'est le but ultime.

Selon Jay Abraham, 99 % des propriétaires de petites entreprises NE COMPRENNENT PAS les coentreprises et peu d'entre eux les utilisent. Cela fait de vous une personne précieuse, car vous pouvez les aider à réaliser leurs objectifs rapidement et sans peine, sans coût ni risque, parce que vous savez ce qu'ils ne savent pas. Savoir – et mettre ce savoir en pratique – c'est pouvoir.

Les grandes entreprises connaissent, comprennent et utilisent les coentreprises. 20 % des revenus des entreprises Fortune 500 et International 2000 proviennent des coentreprises et 50 % de ces coentreprises sont faites avec leurs COMPÉTITEURS!

Quatre-vingt-dix pour cent des chefs d'entreprises interrogés ont dit qu'ils perdraient leur avantage concurrentiel s'ils arrêtaient d'utiliser les coentreprises. Wal-Mart a utilisé une coentreprise pour pénétrer le marché mexicain en un temps record. Sony, Pfizer, Amex et toutes les autres grandes compagnies utilisent les coentreprises. Elles ont fait leurs preuves. Et elles offrent une avenue INTELLIGENTE.

Quelques termes d'affaires que nous devrions comprendre :

Peu d'entrepreneurs pensent à la **valeur nette marginale / valeur économique du client**. Vous devriez toujours utiliser cette information précieuse lorsque vous les éduquez : combien de bénéfices pouvez-vous obtenir d'un client durant son espérance de vie en tant que client? Combien de nouveaux clients ce client vous enverra-t-il? Combien vaudra pour vous ce client au fil des années? C'est une donnée qui peut être un fort incitatif pour les entrepreneurs, une fois qu'ils la comprennent. Vous pourriez DONNER le premier produit afin d'obtenir un nouveau client. Par exemple, vous pourriez offrir un cours de karaté. Cela ne coûte rien à l'entreprise, mais si la personne aime tant le cours qu'elle s'inscrit à un programme et revient chaque semaine pendant deux ans, combien de profits en tirerez-vous? Et si elle achète vos produits et incite ses amis à se joindre à elle, pourriez-vous faire plus d'argent?

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Le **coût d'acquisition** est ce qu'il en coûte à une entreprise pour obtenir un nouveau client. Si l'entreprise divise toutes ses ventes et ses frais de marketing par le nombre de nouveaux clients acquis, on obtient le coût défrayé pour obtenir un seul client. C'est le coût d'acquisition. Si vous pouvez lui obtenir de nouveaux clients sans risque et que l'entreprise ne paie que pour les résultats, ils voudront certainement discuter avec vous.

Ce qui rend si difficile l'obtention de nouveaux clients, c'est l'ENCOMBREMENT. La personne moyenne est exposée à plus de 36 000 messages publicitaires chaque jour. L'encombrement publicitaire a crû de 1 000 % dans la dernière décennie. Le coût des publicités a triplé et pourtant leur efficacité a chuté de 50 %. La moitié du résultat pour trois fois les dépenses! Les entrepreneurs veulent donc trouver de nouveaux clients sans prendre le risque de la publicité. Et vous pouvez le faire pour eux, facilement, en utilisant les coentreprises!

« *La formule de coentreprise de Robin est formidable. Je reçois maintenant plus de tuyaux chaque semaine que je ne peux en gérer et j'ai ajouté un service à mon entreprise pour aider d'autres personnes à faire croître les leurs.* »
— Mark Loeffler, Client Reach Solutions, Toronto

La **perte de clients** est le nombre de clients que les entreprises perdent chaque année – généralement environ 20 %! Oui : les entreprises sont si occupées à chercher de nouveaux clients qu'elles perdent certains de ceux qu'elles ont et ne le savent même pas, ou, si elles le savent, elles ne font rien. Il en coûte cinq fois plus pour obtenir un nouveau client que pour en réobtenir un ancien : vous pouvez donc faire de l'argent en RAMENANT des clients perdus. Nous en parlerons plus loin.

« *Mieux vaut se battre pour quelque chose que de vivre pour rien.* »
— George S. Patton

12. Pourquoi certains ne veulent pas que vous sachiez ceci

ATTENTION : certaines personnes ont intérêt à ce que vous n'appreniez pas ce qui est contenu dans ce livre!

Pensez-y. J'ai mentionné déjà que les collèges et les universités veulent faire de l'argent avec vous en vous vendant de l'éducation. L'éducation est importante, mais ce qui fait une différence en fin de compte, c'est un compte en banque bien rempli. L'éducation est importante si vous la mettez en pratique et l'utilisez. Si vous croyez qu'il faut de l'éducation pour obtenir un emploi, c'est peut-être vrai… si vous VOULEZ un emploi. J'espère qu'avant la fin de votre lecture, vous comprendrez que vous n'avez pas besoin d'un emploi pour faire de l'argent. Si vous voulez une formation en affaires, obtenez-la d'un vrai homme d'affaires.

Les gens qui vendent des entreprises, des franchises et des occasions d'affaires ne veulent pas non plus que vous appreniez que vous n'avez pas à acheter leur solution pour faire beaucoup plus d'argent qu'il ne serait possible autrement.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Beaucoup de gens ne comprennent pas les coentreprises. Ils savent qu'elles existent, mais seulement 1 % des propriétaires de petites et moyennes entreprises les comprennent et les utilisent vraiment. Ces gens veulent que vous fassiez des choses conventionnelles : travailler fort, travailler de longues heures, risquer beaucoup, gagner un peu, et… leur donner votre argent.

Quant aux magiciens qui veulent vous vendre un plan d'affaires? La plupart des plans d'affaires pour les petites entreprises sont créés par des professeurs ou des escrocs qui veulent tromper un directeur de banque qui ne comprend pas les affaires afin qu'il vous donne de l'argent pour acheter des choses dont vous n'avez pas besoin et que vous ne pouvez vous payer afin d'impressionner des gens qui s'en foutent. Relisez cette phrase. Elle se révèle souvent vraie.

Les grandes entreprises comprennent que les plans d'affaires sont un outil important et leurs plans d'affaires tiennent compte des coentreprises. La personne qui crée votre plan d'affaires devrait avoir une longue liste de réussites derrière elle (et pas uniquement d'anciennes réussites!).

Remettez toujours en question les motivations de la personne qui tente de vous vendre quelque chose ou de vous persuader de faire quelque chose. Qu'a-t-elle à gagner, et est-ce à votre avantage? Vous avez peut-être déjà assisté à une présentation sur la multipropriété. Avez-vous remarqué que les vendeurs vous parlent souvent de toutes les multipropriétés qu'ils ont eux-mêmes achetées? Mon œil! Ce sont généralement des gens sous-payés, payés à la commission, qui ne peuvent payer leur loyer, et encore moins posséder des multipropriétés de par le monde. Soyez réaliste! Une bonne dose de scepticisme peut parfois être utile.

Lorsque quelqu'un vous dit que les coentreprises ne fonctionnent pas, cela signifie tout simplement qu'il n'a pas les connaissances, les aptitudes ou les habiletés requises pour faire fonctionner les coentreprises… ou qu'il a intérêt à vous dire cela.

« *Vous devez vous défaire des pressions exercées contre vous alors que vous progressez vers de hauts objectifs.* »
— George S. Patton

13. Pourquoi d'autres personnes ne veulent pas que vous fassiez ceci

Si vous êtes un employé qui travaille fort et paie une quantité incroyable d'impôts, votre patron ne veut pas que vous trouviez une façon plus rapide et plus facile de faire de l'argent. Il veut que vous LUI fassiez faire de l'argent, n'est-ce pas? Il peut vous contrôler si vous avez besoin de lui pour obtenir un revenu. Encore une fois, examinez ses motivations. Si votre patron est intelligent, il vous montrera une façon de partager les profits additionnels que vous générez pour son entreprise en utilisant les coentreprises.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

La plupart des annonceurs ne veulent PAS que vous compreniez le contenu de ce livre parce qu'ils perdront de l'argent. À moins, bien sûr, qu'ils comprennent la publicité contingente, que vous apprendrez plus loin dans ce livre.

Si les gens ne comprennent pas le potentiel des coentreprises, ils insisteront pour que vous continuiez à faire ce que vous faites, car il s'agit de leur zone de confort. Les gens qui ont été employés toute leur vie vous encourageront à garder un emploi. J'ai parlé au propriétaire d'une firme immobilière qui avait bien réussi. Il m'a dit que seulement 7 % de ses agents gagnaient assez pour en vivre. Il ne s'intéressait pas, cependant, aux coentreprises, parce que ce n'était pas sa façon de gagner de l'argent – 20 ans plus tôt! Ses agents achètent le rêve qu'il vend et lui font gagner de l'argent mais n'en font pas eux-mêmes parce qu'ils utilisent des informations dépassées. Il ne se soucie pas assez de ses employés (ni de lui-même) pour introduire quoi que ce soit de nouveau dans son système d'affaires.

Lorsque les gens me disent avoir 20 ans d'expérience en affaires, ils parlent, la plupart du temps, d'une seule année répétée 19 fois.

Les ennemis de la coentreprise sont l'ORGUEIL, la PEUR et l'ARROGANCE.

Préparez-vous à faire face à des gens qui ne veulent pas que vous utilisiez les coentreprises. C'est leur problème, pas le vôtre.

« Si les occasions ne se présentent pas, construisez une porte. »
— Milton Berle

14. Pourquoi vous ne <u>voulez</u> peut-être pas être riche

Tout ce que nous faisons dans la vie, tous les choix que nous faisons et notre attitude envers la vie s'appuient sur notre philosophie de vie. Le socialisme et le communisme sont des philosophies, et regardez les résultats financiers désastreux auxquels ils ont mené. Vos croyances, votre religion et votre philosophie vous guident et vous dirigent. Si vous voulez que les circonstances qui vous entourent changent, il faut que VOUS changiez. Cela signifie vous assurer que votre philosophie s'aligne sur le capitalisme, la richesse, l'abondance, la production et la création.

Je n'entrerai pas dans les détails tout de suite; toutefois, ceci est une part importante de votre succès, et j'ai donc dressé une liste d'excellents ouvrages sous le titre **Lectures recommandées** à la fin de ce livre. Je vous recommande fortement de les lire afin de vous assurer d'avoir la bonne attitude à l'égard de l'argent. Beaucoup d'entre nous se débattent avec leurs concepts de richesse et d'argent. Certains ont une mentalité qui fait qu'ils sont convaincus que l'argent ou les affaires sont mauvais. Cette attitude sabotera votre succès en coentreprise plus rapidement qu'une balle de revolver ne peut traverser votre crâne.

<u>ATTENTION:</u> Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

D'un autre côté, vous craignez peut-être secrètement ou inconsciemment les résultats de la richesse. Vous croyez peut-être que vous ne serez pas accepté par vos pairs ou que vous serez obligé d'aider des gens que vous n'aimez pas ou d'accepter des responsabilités ou des promotions que vous ne voulez pas ou qui vous effraient. Il est important de reconnaître ces peurs afin de les affronter avant de commencer à faire de l'argent. Ou vous pouvez vous sentir coupable de certains mauvais choix faits dans le passé et vous croyez ne pas mériter la richesse. Soyez-en conscient, confrontez et réglez ces enjeux afin d'avoir devant vous un chemin libre d'entraves vers la richesse.

« *Le capitalisme demande le meilleur de chaque homme – sa rationalité – et le récompense dans la même mesure. Il laisse chaque homme libre de choisir le travail qu'il aime, de se spécialiser, d'échanger ses produits pour les produits des autres, et d'aller aussi loin sur la route de l'accomplissement que ses capacités et son ambition peuvent l'amener.* »

— Ayn Rand

15. Qu'est-ce qu'une coentreprise?

La coentreprise n'a rien à voir avec deux perdants qui fument de la marijuana ensemble! Lorsque des gens qui pensent de la même façon travaillent ensemble pour atteindre un but commun, c'est une coentreprise. On peut également l'appeler une alliance stratégique ou un partenariat. Les gens qui réussissent le mieux en coentreprises comprennent qu'ils sont payés pour faire le lien entre les gens et les solutions. Vous n'avez pas à être impliqué dans la transaction – vous pouvez présenter deux autres parties, trianguler la transaction et être bien payé. Vous verrez plusieurs exemples de coentreprises dans ce livre. **Paul Getty disait : « Je préfèrerais recevoir 1 % des efforts de 100 hommes que 100 % des efforts d'un seul homme. »** En prenant une part des profits de chaque transaction qui résulte d'une coentreprise que vous mettez sur pied, vous créez votre propre revenu passif et continu.

Les experts en coentreprise sont capables de voir les liens qui peuvent être faits et qui créeront de la valeur. Ils regardent au-delà de leur intérêt propre et au-delà de leur propre entreprise, de leurs produits et services. Ils cherchent à créer de la valeur et s'assurent d'être justement rémunérés pour la valeur qu'ils créent.

L'homme le plus riche de Colombie-Britannique, au Canada, vaut plus de deux milliards de dollars et possède toutes ses compagnies. Son nom est Jim Pattison et il est un expert en coentreprises. Toutes ses entreprises sont en coentreprises avec les autres. Ses supermarchés annoncent sur ses panneaux publicitaires et achètent des voitures de ses concessionnaires automobiles, vendent la nourriture de son entreprise de nourriture, emballée par son entreprise d'emballage, etc. C'est un grand homme et il m'inspire depuis que je suis au Canada. Apprenons de génies comme M. Pattison.

Je crois que plus nous comprenons la nature humaine, meilleurs nous serons aux coentreprises. Les gens ne changent pas. Nous voulons tous nous sentir importants, acceptés, valorisés, aimés et respectés. Nous voulons tous avoir l'impression de faire une bonne affaire. Mon père, Ronald Moodie Elliott, est un héros de guerre médaillé, et

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

je suis très fier de lui. Alors que nous étions sur la plage à Nanaimo, sur l'île de Vancouver, j'ai demandé à mon père qu'elle est sa philosophie de vie. Sans hésiter, il m'a répondu : « Sois vrai et gentil avec les autres, et traite toujours les autres comme tu aimerais être traité, mon fils. » Si vous aimez, respectez et vous souciez vraiment des autres, vous réussirez bien avec les coentreprises.

« *Quiconque se bat pour le Futur y vit aujourd'hui.* »
— Ayn Rand

16. Quel est votre secret pour connaître le succès avec les coentreprises?

Les gens qui réussissent en coentreprises sont motivés, sont orientés vers leur but et peuvent apprendre. Ils sont ouverts à l'apprentissage et ont leur fierté sous contrôle. Comme pour n'importe quelle entreprise, ils sont tenaces. Laissez-moi partager avec vous ce que le grand Napoleon Hill a dit dans son livre *Réfléchissez et devenez riche* :

« La persévérance est un facteur essentiel du processus de la transmutation du désir en son équivalent monétaire. La base de la persévérance est le pouvoir de la volonté. La volonté et le désir, lorsque combinés, forment un couple irrésistible. Les hommes qui accumulent de grandes fortunes sont généralement connus pour avoir du sang froid, et parfois pour n'avoir aucune merci. Ils sont souvent mal compris. Ce qu'ils ont, c'est la volonté, qu'ils jumellent à la persévérance, qu'ils mettent au service de leurs désirs pour s'assurer de remplir leurs objectifs. La majorité des gens sont prêts à jeter leurs buts et leurs objectifs par-dessus bord et abandonnent dès le premier signe de résistance ou de malchance. Quelques-uns persévèrent malgré l'opposition, jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but. Il n'y a peut-être aucune connotation héroïque au mot "persévérance", mais la persévérance est au caractère d'un homme ce que le carbone est à l'acier. »

Quel est votre NM?

Un nouveau membre du forum de coentreprise DollarMarkers de New York, Ben, s'est joint au groupe récemment. Il était très enthousiaste, m'appelait, m'envoyait des courriels, s'impliquait. Il a participé à la première conférence téléphonique réservée aux membres. Il insistait pour en apprendre autant qu'il le pouvait, aussi vite qu'il le pouvait. Il a acheté du matériel additionnel. Il était comme une éponge. Rien ne lui causait trop de difficultés. Volontaire, enthousiaste, ouvert. Un NM fort.

J'ai donné une conférence à Richmond, en Colombie-Britannique, à un grand nombre de personnes qui se sont présentées par une soirée sombre, humide et orageuse, pour entendre comment ils pouvaient changer leurs vies en utilisant la coentreprise. À la fin de ma présentation de 90 minutes, une femme m'a dit qu'elle participerait à mon camp de formation à la coentreprise d'une journée si je le tenais à Abbotsford, à une heure de route de là où nous nous trouvions. Je lui ai dit que je ne croyais pas qu'elle doive même penser à se présenter au camp. Si une heure de route (ou même trois) allait être un problème pour elle, tout serait un problème pour elle. Si son niveau d'engagement et de

foi était si bas, elle drainerait la passion des autres participants au camp de formation. Son NM était désastreusement bas.

Qu'est-ce que votre « NM »? C'est votre Niveau de Motivation. Un NM de un signifie « Je m'en fiche – donnez-moi une autre cigarette et laissez-moi tranquille ». Un NM de 10 signifie : « Je marcherai nu sur du verre pilé avec mes cheveux en feu et une vipère en colère sur l'épaule – je ferai tout ce qu'il faut faire ». C'est une mesure de la passion. C'est « à quel point voulez-vous gagner? » Mourir en essayant ou abandonner après le premier essai et aller chercher une autre bière? Votre niveau de motivation va ultimement déterminer ce que vous atteindrez dans chaque projet. Soit vous croyez que l'on ne peut vous arrêter, soit on peut facilement le faire. Soit vous pensez comme Mohammad Ali, soit on peut facilement vous battre.

Il y a plusieurs années, j'étais en voyage et je devais faire un discours le lendemain matin dans le cadre d'une grande foire de coiffure. Un ami et un client, Peter, était l'un des coiffeurs sur place. À cette époque, il connaissait de graves difficultés financières et matrimoniales et il avait une gueule de bois d'enfer, mais je pouvais l'entendre à travers le mur de l'hôtel (un mur de briques, pas le mur de carton habituel), chanter la chanson de James Brown, « I feel good » à pleins poumons, se préparant mentalement pour son propre discours. Peter a pris le contrôle de sa vie et de ses émotions et a géré son NM. Il était réellement invulnérable. Il n'a pas laissé ses émotions ou les circonstances se mettre en travers de ses choix.

Et voilà le nœud de l'affaire – quand vous passez du temps avec des gens comme Peter ou Ben, qu'arrive-t-il à votre NM? Le mien s'en trouve amélioré. Augmentons ce NM à n'en plus finir et assurons-nous d'obtenir du succès dans nos coentreprises.

La réciprocité dans les coentreprises

Je connais plusieurs personnes qui offrent des services de planification financière et des produits et services d'assurance. Parmi ceux-ci, il n'y en a qu'un à qui j'envoie des clients ou des coentreprises en ce moment. Comment s'est-il démarqué des autres? Est-ce sa grande expérience? Non – en fait il débute dans son domaine. Est-ce son grand succès? Non – il est nouveau. Est-ce à cause de ses qualifications ou de ses belles brochures ou de son bureau luxueux? *Non. C'est parce qu'il m'a donné une RAISON de vouloir lui envoyer des clients et de travailler avec lui!*

La façon la meilleure et la plus efficace d'inciter, de persuader et de soudoyer – en toute éthique – les gens à mentionner votre nom, à travailler avec vous et à vous envoyer des clients, et la façon idéale de vous démarquer dans le marché et d'être le premier nom qui vient à l'esprit des gens, c'est de créer une réciprocité massive, sans précédent. **Relisez cette phrase : elle pourrait changer votre vie.** Les coentreprises sont basées sur la réciprocité. C'est très simple. Si vous êtes bon et gentil envers moi, si vous êtes sincèrement intéressé à m'aider à atteindre mes buts et que vous créez de la valeur à répétition pour moi, si vous vous démenez pour m'aider et me soutenir, la nature humaine veut qu'à mon tour je voudrai trouver un moyen de vous renvoyer la balle.

Prenons quelques moments pour observer la façon dont cet individu œuvrant en planification financière s'est solidement installé parmi mes alliés et comment il m'a

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

donné envie d'écrire à son sujet des mots qui seront lus par des milliers de personnes sans qu'il ne lui en coûte un sou.

Son nom, soit dit en passant, est Wilson Poon. Wilson s'est joint au forum de la coentreprise DollarMakers et a participé au camp de formation en coentreprise. Chaque fois qu'il participe à un événement où je livre un discours ou à une rencontre de membres, je reçois un courriel de remerciements immédiatement. Des centaines de personnes qui participent, il est le SEUL à le faire! Ce courriel ne lui coûte rien. Il a créé un groupe Mastermind avec certains des autres membres et a fait un excellent travail pour le mettre sur pied, simplement afin de créer de la valeur additionnelle pour les membres du groupe. Il est toujours amical, il écoute bien, il fait des compliments et son humilité est soutenue par une grande intelligence et une intégrité sans faille. Il crée de la réciprocité et en tire des résultats.

En utilisant les coentreprises, vous pouvez porter ceci au prochain niveau en offrant des milliers de dollars de vraie valeur ajoutée à vos produits et services, sans aucun frais, en utilisant des coupons, des chèques-cadeaux et des échanges. Mais souvenez-vous d'une chose : la nature humaine ne change pas. On récolte ce que l'on sème. Et comme 99 % des propriétaires d'entreprises ne comprennent pas l'effet de levier qui leur est disponible par les coentreprises, vous pouvez laisser la compétition loin derrière alors que vos revenus grimpent de façon exponentielle sans coût ni risque.

Vous aurez du succès en coentreprises parce que vous comprendrez comment communiquer la valeur de la réciprocité.

« *La circonstance ne crée pas l'homme; elle le révèle à lui-même. L'homme, donc, en tant que maître de sa pensée, est son propre créateur, celui qui forme et crée son environnement.* »

— James Allen

17. Qu'est-ce qui fera que ce livre fonctionnera RAPIDEMENT pour vous?

En 1995, j'ai assisté à un séminaire « Jay Abraham Experience » de trois jours pour 5 000 $. Quand je suis retourné à la maison, j'ai commencé à enseigner ces merveilleux principes à mes clients. En appliquant les idées de Jay, j'ai obtenu des résultats fantastiques. En 2005, j'ai rencontré un homme qui avait participé au même séminaire de trois jours que moi. Il n'avait RIEN mis en pratique. Cela a changé ma vie; cela lui a coûté de l'argent. J'ai parlé à quelqu'un qui a assisté à l'un de mes camps de formation à Ottawa deux mois plus tôt. Il m'a dit qu'il « essaie encore de comprendre le système » et qu'il n'a donc rien fait. Quand j'ai raccroché, j'ai reçu un appel d'une autre personne qui avait assisté à un camp de formation un mois plus tôt à Toronto et il PLANE. La même information. Les mêmes opportunités. Le même marché. Des réactions différentes.

J'en arrive à une conclusion : ces systèmes sont FACILES à mettre en pratique, mais il faut que vous vous leviez du sofa et que vous entrepreniez des ACTIONS déterminées,

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

constantes et enthousiastes et que vous les fassiez fonctionner pour vous. Vous pouvez être un « **excusologue** » et nommer, blâmer, vous plaindre et être honteux, ou vous pouvez commencer à agir. Plus vous y mettez, plus vous en retirez. Plus vous mettez en pratique rapidement, plus rapidement vous verrez des résultats. Ne me dites pas que vous « ne comprenez pas » ou que vous « avez besoin de plus d'information » – ce n'est pas vrai. Je fais et j'enseigne la coentreprise depuis longtemps et je sais que cela fonctionne et je sais que vous pouvez le faire.

Quand je suis arrivé au Canada, j'ai pris un cours de ski et je suis tombé en amour avec le ski alpin. Un jour, j'étais sur le mont Seymour et le brouillard était très dense sur la montagne. Je me tenais en haut de la pente et j'ai regardé un skieur après l'autre se jeter par-dessus bord et disparaître dans le brouillard! C'était un moment effrayant : comment voyaient-ils où ils allaient? Puis je me suis souvenu de ce que je me répétais lors de mon camp d'entraînement pour l'armée : « si quelqu'un d'autre peut le faire, je peux le faire! » Cela a fonctionné pour moi auparavant et cela allait fonctionner maintenant. Alors je me suis élancé vers le bas de la pente. Et j'ai découvert que, incroyablement, alors que j'avançais, je pouvais mieux voir devant moi. C'est pour cela que les autres skieurs pouvaient le faire. J'aurais pu retourner chez moi la queue entre les jambes, en pleurant de peur et me disant que c'était dangereux. Mais j'ai cru en moi. J'ai agi en dépit de la peur. Et vous pouvez aussi le faire.

Nike nous dit « Just do it! » (faites-le, c'est tout!), et je suis d'accord. Vous apprenez en FAISANT, et non en pensant à le faire. Vous ne pouvez pas apprendre à nager assis au bord de la piscine. Jetez-vous avec abandon dans la coentreprise. Soyez enthousiaste. Soyez fou. Il n'y a aucun risque et aucun coût. Qu'avez-vous à perdre? Faites-le! Cela peut arriver beaucoup plus rapidement que vous ne le croyez. Ayez la foi. Plus important encore, entourez-vous de gens positifs, pas de perdants. Cela fait toute une différence. Les aigles vous encouragent et vous aident.

« *Vous deviendrez aussi petit que le désir qui vous contrôle; ou aussi grand que votre aspiration dominante.* »

— James Allen

18. Vos ressources illimitées et potentielles (votre plus-value latente et les ressources des autres)

Wayne Dyer a dit : « L'abondance n'est pas quelque chose qui s'acquiert. C'est quelque chose que nous développons. » Cela est vrai, tant en affaires que dans la vie. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous n'avons pas de problème d'argent; nous avons des problèmes de perception. Bien des gens ont une mentalité de « manque » ou de « pauvreté » – ils pensent en termes de manques et de limites. Ils ont peur de la compétition. Pourtant, en réalité, tout ce dont vous pouvez avoir besoin pour vos affaires est déjà facilement disponible.

Vous pouvez déverrouiller cela par la coentreprise. Peu importe ce dont vous avez besoin, que ce soit de l'espace, de la publicité, de la distribution, une équipe de vente, du travail, de l'équipement, une réputation, une base de données ou n'importe quoi

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

d'autre, si quelqu'un d'autre l'a, vous pouvez y avoir accès! La plupart des entreprises ont des ressources sous-utilisées. Toutes les ressources de toutes les entreprises ne sont pas utilisées. J'ai visité mon imprimeur l'autre jour pour discuter de l'impression de mon nouveau livre et j'ai appris qu'il a aussi, parfois, des capacités ou des stocks inutilisés. Les gens pourraient-ils ajouter des sièges lors de leurs séminaires? Ajouter des sièges dans un restaurant? Ont-il des produits en stock qui ne vont nulle part? Des employés qui n'ont rien à faire? Bien sûr.

Une fois que l'on réalise que ces ressources nous sont disponibles, que ce soit des sièges dans un avion, des chambres d'hôtel ou du crédit, des adhésions, des voitures, de l'impression ou du temps, nous devons comprendre comment avoir accès à ces ressources sans coût ni risque pour nous. Une fois que l'on comprend que la Loi de la réciprocité fonctionne très bien quand elle est comprise, tout comme la loi de la gravité, on peut simplement l'utiliser. On peut faire du troc, des échanges ou simplement mettre sur pied des coentreprises afin de tirer profit des ressources. Pouvez-vous penser à grande échelle? À quoi vous attendez-vous? Êtes-vous confiant? C'est ce qui déterminera ce que vous pouvez obtenir.

Si vous demandez un million, vous l'obtiendrez peut-être. Si vous demandez cent… Vous n'avez qu'à fournir au propriétaire ou au comptable responsable de ces ressources une bonne raison de les partager avec vous. S'il obtient ce qu'il veut, vous pouvez obtenir ce que vous voulez. Voici quelques exemples réels, tirés de Barternews.com :

1. Peter Pocklington a acquis 50 % des Oilers d'Edmonton de Nelson Skalbania en 1977 en échange d'une Rolls Royce, d'une bague de 15 carats et d'un tableau de Renoir.

2. Continental Airlines a échangé cinq portes d'embarquement d'aérogare qu'elle possédait à l'aéroport international de Los Angeles pour plusieurs de leurs portes d'embarquement à l'aéroport de Newark (New Jersey).

3. Lucasfilm, l'entreprise du créateur de *Star Wars*, George Lucas, négocie en douce une énorme transaction de troc qui verra une entreprise recevoir les droits de fabrication des produits dérivés d'une nouvelle série de films à venir. Des offres, qui s'approchent apparemment du milliard de dollars, ont été faites par lesquelles Lucas obtiendrait une portion importante de l'entreprise de jouets avec laquelle il fait ce troc.

Votre imagination est la seule limite. Ensemble, nous pouvons faire des choses extraordinaires. C'est difficile de le faire seul, et vous n'avez pas à le faire. DEMANDEZ. « Vous n'avez pas parce que vous ne demandez pas. » Soyez direct. Découvrez ce que l'autre veut et faites un échange. Tout ce dont vous avez besoin est facilement disponible et n'attend que vous!

« *Lorsque vient la défaite, acceptez-la comme un signe que vos plans ne fonctionnent pas, refaites ces plans et reprenez la route vers votre but.* »

— Napoleon Hill

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

19. Où devriez-vous commencer?

Après avoir lu ce livre, vous verrez que nous faisons de l'argent en présentant aux gens des solutions et en étant bien payé pour le faire.

Voici un exemple simple. Mon ami Steve prête de l'argent à des entreprises. Cela s'appelle du financement provisoire. Il recherche des gens qui veulent investir leur argent avec lui afin qu'il le prête à d'autres. Il recherche aussi des gens qui veulent lui emprunter de l'argent.

Si vous présentez Steve à quelqu'un qui a de l'argent à lui prêter, il leur paiera 12 % de leur mise de fonds et vous paiera 10 % sur leur mise de fonds. Il prêtera ensuite cet argent à un taux de 36 %, et fera donc 14 %.

Si vous envoyez quelqu'un à Steve qui lui emprunte de l'argent, il vous paiera 10 % de cet argent. Vous faites donc 10 % par an sur l'argent des autres. Tout le monde gagne. Le prêteur reçoit 12 %, Steve 14 % et vous recevez 10 %. L'emprunteur paie 36 %.

Maintenant vous comprenez. Vous n'avez pas à expliquer, à vendre ou à convaincre. Vous n'avez qu'à dire aux gens qu'ils recevront 12 % sur leur argent de Steve, et à les envoyer voir Steve. Il fait le travail pour vous et vous recevez 10 % par an sur l'argent d'autres personnes.

Ou si vous connaissez quelqu'un qui veut emprunter, vous l'envoyez voir Steve et vous recevez 10 % de l'argent qu'il lui prête.

Vous voyez comme c'est facile? Vous ne courrez aucun risque, n'avez rien à débourser et seulement un peu de temps à dépenser. Vous n'allez pas vous mettre à cogner aux portes d'étrangers le soir venu pour leur demander s'ils veulent prêter ou emprunter de l'argent! Non. Vous n'avez qu'à écouter attentivement quand les gens parlent. S'ils ont besoin d'argent et que la banque ne veut pas les aider, vous leur suggérez de parler à Steve. Ensuite vous appelez Steve et vous lui dites de leur parler. C'est tout. Si la transaction se produit, vous faites de l'argent. Si elle ne se produit pas, pas de problème. Vous n'avez rien perdu. Vous avez gentiment offert d'aider quelqu'un.

Vous trouverez plusieurs idées du genre dans ce livre. Tout ce que vous avez à faire, c'est d'agir. Faites une chose à la fois. Suivez les instructions. Vous trouverez des instructions précises dans ce livre. Vous n'avez qu'à AGIR. Comment manger un éléphant? Une bouchée à la fois.

Voici un autre exemple simple. Si vous êtes membre du Forum de coentreprises DollarMakers et que vous présentez un nouveau membre, vous obtenez 50 $. Alors quand vous parlez aux gens, si quelqu'un mentionne qu'il souhaiterait augmenter son volume d'affaires ou qu'elle recherche de bons contacts d'affaires, ou qu'il veut augmenter ses ventes, vous dites, tout simplement, « vous devriez vous joindre au Forum. Allez à www.entrepriseslucratives.com et inscrivez-vous. Utilisez mon nom et vous serez automatiquement accepté comme membre, parce que j'en suis un. C'est moins de 200 $ par année! » Et s'ils s'inscrivent, vous serez payé. Si non, pas de

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

problème. Mais s'ils s'inscrivent et assistent à un camp de formation, vous recevrez 300 $. S'ils envoient à leur tour quelqu'un à un camp de formation, vous recevrez 200 $.

C'est facile. Tout ce que vous avez fait, c'est entendre un besoin et suggérer une solution; vous leur avez dit comment atteindre leur but et apaiser leur souffrance. Répondez aux besoins. Si quelqu'un cherche un cola et que vous lui dites « il y en a un dans le frigo! », vous l'aidez et le dirigez vers son but. En coentreprise, on vous paie pour cela.

Pensez à ceci. Si vous connaissez quelqu'un qui est membre d'un club « Rotary » et que cette personne est fatiguée du restaurant où le groupe se rencontre chaque semaine, vous trouvez un bon restaurant, contactez le propriétaire avec une proposition de coentreprise (vous apprendrez comment le faire dans ce livre) et s'il est d'accord pour vous payer un montant continu pour l'achalandage que vous lui envoyez, vous recommandez le restaurant au club. Si les membres du club aiment le restaurant et décident d'y retourner chaque semaine, vous recevez un pourcentage de leur addition chaque semaine. Vous travaillez une fois et vous êtes payé aussi longtemps que le club mange à ce restaurant. C'est une source de revenu passif pour vous. Vous avez agi et maintenant vous êtes payé chaque semaine. Vous avez créé une petite machine à argent.

« *La vision que vous glorifiez dans votre esprit, l'Idéal mis sur un trône dans votre cœur – c'est à partir de cela que vous bâtirez votre vie, c'est ce que vous deviendrez.* »
— James Allen

20. Comment trouver les bonnes personnes avec qui travailler

L'une des questions qui me sont le plus souvent posées lors des séminaires, conférences et camps de formation où je me présente est la suivante : « **Mais, Robin, comment trouver les gens avec qui faire des coentreprises?** » Bien sûr, c'est une bonne question. Dans un monde où un bon site Web et un bon dépliant peuvent transformer un voleur de banque vivant dans la niche de son chien et fumant de l'herbe en président d'une entreprise Fortune 500, nous avons raison d'être sceptiques et même cyniques. Nous sommes fatigués des magouilleurs et des aspirants gens d'affaires. Nous ne voulons pas envoyer nos clients et nos amis à des perdants.

C'est pourquoi nous avons commencé le Forum de coentreprises DollarMakers. De bonnes personnes ont été invitées et elles ont invité les meilleurs gens qu'elles connaissaient, et ainsi de suite. Et maintenant des gens de partout présentent une demande, et nous insistons pour qu'ils adhèrent à notre Code d'éthique et nous gardons un œil sur eux. S'ils dévient, nous les expulsons sans cérémonie. Oui, nous CONGÉDIONS les membres malhonnêtes et les polluposteurs. Je ne suis ni faible ni politiquement correct. Contrairement à bien des « groupes de réseautage » qui accepteraient Hitler s'il les payait suffisamment, nos frais sont si bas et nos profits si élevés que nous pouvons nous permettre d'être et sommes très sélectifs. C'est donc l'une des façons de rencontrer de bons partenaires de coentreprise : vous n'avez qu'à

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

vous inscrire au Forum! Visitez www.entrepriseslucratives.com et faites-le maintenant. Agissez.

Une autre façon de trouver de bons partenaires de coentreprises est de commencer par vos relations R.E.N.E. – vos Relations Économiques Naturelles Existantes – des gens que vous connaissez, en qui vous avez confiance et avec qui vous avez déjà fait des affaires. Les gens qui vous sont adressés par des amis ou des partenaires de confiance ont plus de chance de donner de bons résultats. Et si vous suivez nos directives, vous débuterez ces coentreprises sans argent, avec peu de temps et aucun risque. Vous pouvez donc vous en aller si les choses ne fonctionnent pas ou si le partenaire de coentreprise dévie de l'entente comme certains, je vous l'assure, le feront.

Souvenez-vous qu'il y a des gens qui accepteront n'importe quoi pour attraper un client et faire un profit rapide. Les gens désespérés posent des gestes désespérés. Vous devriez donc choisir des gens qui connaissent du succès. Et assurez-vous de gérer la relation et la coentreprise – il faut de l'attention et du contrôle pour que tout fonctionne bien. Plus vous en saurez au sujet des coentreprises, plus il y a de chances que vos coentreprises fonctionnent. Par exemple, un membre du Forum de coentreprise DollarMakers qui a assisté au camp de formation des courtiers en coentreprises a plus de chances de réussir que quelqu'un qui n'a pas eu la même formation.

Styles de personnalité et coentreprise

Un de mes clients possédait une chaîne de restaurants et a radicalement amélioré ses affaires lorsque l'on a testé les styles de personnalité de ses employés et réorganisé l'entreprise. Nous avons tous des caractéristiques des quatre grands styles de personnalité, mais l'un d'eux domine généralement. En affaires, il est important de reconnaître nos forces et de s'en servir et d'en trouver d'autres pour suppléer à nos faiblesses. Il n'y a pas de personnalité bonne ou mauvaise, mais comprendre les différents styles nous permet de placer les bonnes personnes dans les bons rôles et les bonnes relations et de créer de meilleures coentreprises. Voici un survol rapide.

Le D élevé – style Dominant – extroverti (une minorité de gens, difficiles à dénicher) – est orienté vers les résultats et l'essentiel, impatient, manque parfois de tact, est motivé et extroverti, avec des faiblesses au niveau du détail. Peur importante : que l'on prenne avantage de lui, qu'on le tourne en bourrique. Conclut les transactions, est un pionnier. Ils ont besoin de gens en charge des nombres et des systèmes. Ils aiment être en contrôle.

Le I élevé – style Influence est un extroverti, un fêtard, qui excelle à rencontrer des gens et à débuter des relations; il est populaire, bon pour démarrer les choses. Sa faiblesse se trouve dans les détails et la planification du temps. Peur principale : être mis dans l'embarras en public. A besoin de gens pour clore les transactions et s'occuper des chiffres.

Le P élevé – style Prudent est un introverti qui aime les détails, les chiffres et les systèmes davantage que les gens. Ce sont de bonnes personnes pour gérer les chiffres, être comptables, experts en informatique, analystes. Faiblesse : analyse trop poussée. Peur : qu'on critique leur travail. A besoin des extrovertis et des gens motivés. Se

retrouve souvent englué dans « la paralysie de l'analyse ». En général, ils sont très fidèles.

Le S élevé – style Stable (la plupart des gens) est un introverti fidèle, un bon membre d'équipe, du type familial, une bonne personne en charge des systèmes et du soutien, qui a besoin de sécurité et de relations à long terme, a peur des risques, des conflits et du changement. A besoin des autres pour que des choses se produisent, pour créer du changement et pour prendre des décisions impopulaires lorsque cela est nécessaire.

Cette approche est simpliste, mais la compréhension de nos forces et de nos faiblesses et la permission pour les gens de faire ce à quoi ils sont bons tout en évitant les tâches qui ne leur conviennent pas est simplement une bonne stratégie d'affaires. Pour les ventes techniques, on utilise les P et les S élevés. Les vendeurs idéaux sont généralement des D élevés avec un I secondaire. On ne voudrait pas d'un comptable qui soit un D élevé ou d'un S élevé comme entrepreneur. Un P élevé ne devrait pas être l'hôte d'un cocktail et deux I élevés ne devraient pas se trouver derrière un comptoir de réception, ou ils passeront leur temps à parler!

L'utilisation de l'analyse des styles de personnalité a aidé beaucoup de mes clients à devenir de meilleurs entrepreneurs et à engager les bonnes personnes. La connaissance de soi est essentielle au succès. J'utilise l'analyse DIPS, mais il y en a d'autres, y compris l'excellent indicateur de type Myers-Briggs. (Je suis un D élevé, un C moyen et un INTJ.)

Conseils de ventes
Vendre à des D élevés : Parlez de résultats et de retour sur l'investissement, concluez la transaction rapidement et directement.
Vendre à des I élevés : Bâtissez une relation, ayez du plaisir et concluez rapidement.
Vendre à des P élevés : Donnez de nombreux détails et preuves et prenez votre temps.
Vendre à des S élevés : Prouvez que le soutien et les relations seront en place longtemps après la vente et concluez la transaction lentement.

Conseils de gestion
Gérer des D élevés : Donnez-leur beaucoup de contrôle et des objectifs clairs; faites ce que vous dites que vous allez faire.
Gérer des I élevés : Donnez-leur des récompenses en public, arrangez-vous pour qu'ils paraissent bien et faites attention à leur gestion du temps.
Gérer des P élevés : Soyez précis, ne les brusquez pas et complimentez leur travail (attrapez-les en train de faire un bon coup), établissez des objectifs dans le temps.
Gérer des S élevés : Faites des changements lentement, donnez-leur beaucoup de sécurité, partagez avec eux les plans à long terme.

Pour les coentreprises, les mêmes principes s'appliquent. Les D veulent prendre des décisions rapides et passer par-dessus les détails. Ils veulent des résultats. Les I veulent la même chose mais veulent être aimés, rencontrer des gens, bien paraître et être populaires. Les P et les S prennent beaucoup plus de temps à prendre une décision, mais ils jouent le jeu plus longtemps, sont plus patients, plus fidèles et prêtent attention aux détails.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« *Peu importe ce que vous imaginez clairement, ce que vous désirez ardemment, ce que vous croyez sincèrement et ce sur quoi vous agissez avec enthousiasme… cela se produira inévitablement!* »

— Paul J. Meyer

21. Comment présenter l'offre

Lorsque vous posez les bonnes questions en coentreprise, vous ouvrez la voûte des richesses. Les gens aiment parler d'eux-mêmes, de leurs objectifs et de leurs problèmes. Lorsque nous les aidons à réaliser leurs rêves et offrons des solutions à leurs problèmes, tout le monde gagne et tout le monde fait de l'argent. Les courtiers en coentreprises qui ont bien compris savent que tout ce joue dans l'approche. Voici cinq approches puissantes, que vous pouvez utiliser pour faire de l'argent très rapidement.

1. Que dois-je créer, vous amener ou vous offrir pour que vous m'écriviez un chèque de 2 000 $ par mois ou de 10 000 $ dans les six prochains mois?

2. Que voulez-vous plus que tout dans votre vie et en affaires, et pourquoi? (Posez des questions précises – obtenez des détails. Si on vous répond « plus d'argent », demandez combien et pour quand. Vous devez savoir exactement ce qu'ils veulent et pourquoi ils le veulent pour pouvoir les aider à le trouver.)

3. Si je vous amenais des affaires et des clients que vous n'avez pas et que vous n'auriez pas eus, quel pourcentage des ventes brutes m'offririez-vous?

4. Si je pouvais vous montrer comment faire de l'argent avec vos ressources existantes, sans coût ni risque pour vous et sans y passer de temps, partageriez-vous les profits résultants avec moi?

5. Si je pouvais doubler le nombre de clients dans votre restaurant, comme vous avez un coût alimentaire de 32 % et que vos frais généraux et vos frais fixes sont déjà couverts, me donneriez-vous 20 % des additions que j'ai générées?

Si vous aidez les autres à obtenir ce qu'ils désirent, vous obtiendrez ce que vous voulez. Et en posant les bonnes questions ouvertes et en étant sincèrement intéressé par l'autre personne, vous apprendrez ce qu'elle veut. Ne parlez pas de vous – on s'en fout. Et si quelqu'un répond par la négative ou vous offre une commission dérisoire, allez-vous-en, tout simplement – le monde vous appartient et les occasions de coentreprise sont infinies.

Les cinq conditions idéales de la coentreprises sont : « pas d'argent, pas de risque, très peu de temps, beaucoup d'effet de levier, grand potentiel ». Posez les bonnes questions, faites votre vérification préalable et soyez toujours prêt à dire non. Personnellement, je ne travaille qu'avec des membres du Forum de coentreprise DollarMakers. Si quelqu'un est trop pingre, trop arrogant ou trop stupide pour s'y joindre, pourquoi voudrais-je m'associer à lui?

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« Qu'est-ce que cela va prendre? »

C'est une question puissante, et pourtant les gens l'utilisent peu. Elle donne à la personne à qui on pose la question la chance de « dire son prix ». C'est très excitant car cela vous donne la chance d'apprendre ce que la personne désire vraiment, ce qui, en quelque sorte, est son « mot magique », et il est souvent relativement facile de lui obtenir ce qu'elle veut, afin d'obtenir ce que vous demandez en retour. Surtout si vous utilisez la coentreprise! La question laisse également sous-entendre la réciprocité – elle ne parle ni de vente ni de demande, mais d'échange à partir d'une posture forte, remplie de connaissance, de sensibilité et d'égalité.

Vous pouvez supprimer les conjonctures de vos transactions en utilisant cette approche. Par exemple, vous pourriez dire, « M. Faulty, j'aimerais beaucoup profiter de l'hospitalité de votre camp de pêche pour une semaine avec mon épouse en juin. Et j'aimerais vous proposer un échange contre ce privilège. Je veux être direct et éviter de vous faire perdre votre précieux temps ou de vous offrir des choses qui ne vous intéressent pas; puis-je donc vous demander ce qu'il me faudra vous offrir en échange de cette semaine de pêche? Que cherchez-vous que je puisse être en mesure de vous donner et qui rendrait ceci plus profitable pour vous qu'une transaction monétaire? »

Vous pourriez être surpris de la réponse. M. Faulty pourrait vous dire que si vous amenez six personnes, il ne vous facturera que pour quatre. Ou il peut être à la recherche d'un canot qu'il pourrait louer à ses clients et peut-être avez-vous accès à un canot. Ou il veut peut-être quelque chose que vous pouvez obtenir à l'aide de dollars d'échange. Peut-être serait-il satisfait de publicité que vous pourriez lui obtenir par une coentreprise. Soyez bien préparé pour la rencontre, faites vos devoirs, soyez armé d'options savoureuses, comme la publicité que j'ai mentionnée, des places pour un séminaire, des consultations, des chèques-cadeaux (« Et si je vous donnais, M. Faulty, des chèques-cadeaux d'une valeur de 10 000 $, que vous pourriez offrir à vos clients afin d'accroître leur fidélité, d'augmenter le nombre de nouveaux clients proposés et les secondes visites? »), etc.

« Vous n'avez pas parce que vous ne demandez pas » signifie également que « vous n'avez pas, parce que vous posez les mauvaises questions. » Et comme vous n'avez pas fait de vérification préalable afin de savoir ce que M. Faulty VEUT – et non ce dont vous croyez qu'il a BESOIN. Est-il plus important pour lui, par exemple, d'avoir plus de clients, ou de faire plus d'argent avec chacun? Veut-il être présenté à quelqu'un, un nouveau fournisseur, obtenir l'accès à une base de données? Utilisez cette puissante question et vous serez abasourdi des réponses que vous obtiendrez. « Qu'est-ce que cela va prendre? »

Anthony Robins a dit : « Les gens qui connaissent du succès posent de meilleures questions, et ils obtiennent de meilleures réponses. »

Il n'y a que deux types de questions : Celles qui donnent des résultats négatifs ou négligeables, et celles qui donnent d'excellents résultats. Quelles questions pouvez-vous vous poser et poser à vos partenaires, employés et clients afin d'améliorer vos conditions réelles? Quelles questions vont réduire les pertes de clients, améliorer leur

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

fidélité et motiver les gens avec qui vous travaillez? En tant que courtier en coentreprises, vous devez comprendre le pouvoir des questions.

Les réponses aux questions posées devraient être des réponses qui inspirent, motivent et initient l'innovation et l'action positive. Elles devraient encourager, acclamer, exciter et motiver. Et plus les réponses sont précises, mieux c'est. La précision est fantastique. En concevant les bonnes questions à poser à ceux qui sont impliqués dans notre entreprise, nous dirigeons l'entreprise vers le succès et nous mettons l'accent, pour tous, sur les buts et les objectifs desquels nous sommes responsables.

Lorsque vous posez les bonnes questions, vous créez une réponse qui génère une stratégie de succès.

« Quelles sont les trois choses que nous pouvons faire pour augmenter de 5 % le nombre de personnes qui entrent dans le magasin sans courir de risque ni défrayer aucun coût? »
« Comment puis-je payer pour des résultats au lieu de promesses dans le domaine de la publicité? »
« Avec qui devons-nous travailler en coentreprise pour doubler la quantité de clients potentiels auxquels nous sommes présentement exposés? »
« Comment pouvons-nous créer trois nouvelles sources de revenu passif croissant? »
« Comment pouvons-nous profiter de la publicité et des activités de marketing d'autrui? »
« Que peut-on faire pour doubler la valeur offerte au client sans augmenter nos coûts de vente? »
« Comment faire pour augmenter de 30 % la fréquence des visites de nos clients? »
« Comment pouvons-nous ramener à nous 40 % de nos clients inactifs? »
« Comment pouvons-nous créer des ventes subséquentes sans augmenter nos frais généraux ni le temps qu'il faut pour une vente subséquente? »

Vous apprendrez les réponses à ces questions dans ce livre!

Marges bénéficiaires et coentreprises

L'une des questions qui m'est le plus souvent posée est « Combien devrais-je demander lorsque je mets sur pied une coentreprise? Quel pourcentage est raisonnable? » C'est une très bonne question. Différentes entreprises ont différentes marges bénéficiaires. Certaines ont plus de frais généraux ou plus de coûts associés aux ventes que d'autres. Si vous vendez des pièces d'ordinateur, par exemple, vous faites un petit profit – la plus grande partie de votre profit provient des logiciels, du service, des claviers et périphériques, etc.

Si vous vendez un service, vous faites de grands profits, mais vos coûts peuvent varier. Il faut garder ceci en tête. Certaines personnes ont des limites à leur capacité de payer des commissions, comme certains planificateurs financiers ou des dentistes. D'autres n'ont pas l'habitude de payer des commissions, comme l'agent immobilier qui m'a offert 75 $ pour une indication de client!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Voici donc une façon de relever ce défi. Premièrement, faites vos devoirs. Je sais que je me répète, mais dans le cadre de négociations, l'information, c'est le pouvoir. C'est une bonne nouvelle, car la plupart des gens parlent beaucoup mais écoutent peu, alors quand vous écoutez beaucoup, vous en apprenez beaucoup. Apprenez sur l'entreprise et sur sa marge bénéficiaire. Assurez-vous que l'on vous dit la vérité si l'on vous dit ne pas pouvoir payer de commissions. Parfois les gens vous mentent carrément parce qu'ils sont avares! Parlez à leurs compétiteurs, posez des questions aux employés, et vous aurez une bonne idée des profits qui sont réalisés et vous saurez quoi demander.

Ensuite, éduquez-vous au sujet des profits subséquents. Vous pourriez ne faire aucun profit sur une première vente (atteindre tout juste le seuil de rentabilité lors de la première transaction), mais vous pouvez en faire davantage ensuite, lors de transactions futures, d'indications de clients, de produits et services additionnels vendus par d'autres fournisseurs en coentreprise, ainsi de suite. Si les gens comprennent les profits subséquents correctement, ils voudront donner une portion plus généreuse des profits immédiats. Montrez-leur le principe des profits additionnels (les bénéfices réalisés une fois que les frais généraux et les salaires ont été payés et que chaque nouvelle vente s'additionne, comme ajouter une place supplémentaire lors d'un séminaire ou servir une autre assiette alors que le coût de la nourriture est seulement de 32 %).

Vingt pour cent des bénéfices est très raisonnable. Dans certains cas, prenez 20 % du montant total. Si j'amène un investissement à quelqu'un, je ne prends jamais moins de 10 %, et d'habitude 12 %. Je paie, personnellement, 50 % en commissions sur mes camps de formation de 1 000 $. Cinquante pour cent de quelque chose vaut plus que 100 % de rien, non? Payez en arachides et vous aurez des singes. Soyez généreux : il s'agit d'argent que vous n'auriez pas eu autrement!

Troisièmement, comprenez les techniques de négociation. Bien sûr, commencez haut et baissez ensuite, mais ne commencez pas en étant trop avide. Soyez prêt à abandonner toute transaction à tout moment. Réduisez les risques des deux parties et travaillez AVEC les compétiteurs. Les entrepreneurs intelligents savent que leurs compétiteurs peuvent devenir leurs meilleurs alliés.

Avant tout, approchez chaque proposition de coentreprise en vous mettant dans une position de force : sachez-en davantage que la personne à qui vous vous adressez. Soyez bien préparé.

Plus vous avez confiance en vous-même, plus il est facile de parler aux autres et de mettre sur pied des coentreprises lucratives. Qu'est-ce qui crée de la confiance? La compréhension et le talent. Plus vous le faites, plus vous êtes en confiance et plus vous êtes confortable. Plus vous apprenez et mettez en pratique, mieux vous comprenez. Lorsque vous croyez en vous-même et en votre offre, les autres y croient aussi. Si votre approche est ouverte, détendue et généreuse et que vous êtes professionnel et connaissez votre affaire, il est facile d'établir des coentreprises. Plus vous pratiquerez, meilleur vous serez, et plus d'argent vous récolterez.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

22. Comment transformer une indication de client qui ne paie pas en une qui paie

L'une des questions que l'on me pose lors de chaque conférence, séminaire ou camp de formation que je donne est la suivante : « Je fournis des occasions et des pistes à des gens depuis longtemps et je n'ai jamais été payé. Comment changer cela maintenant, sans insulter ni perdre contact avec ces gens qui sont mes amis? » C'est une bonne question. Premièrement, en tant qu'entrepreneur honnête et en tant que capitaliste qui se respecte, vous devriez être payé. Deuxièmement, nous ne voulons pas éloigner nos partenaires d'affaires.

Pendant des années, vous avez envoyé et adressé des occasions d'affaires qui ont valu, pour les gens, peut-être des dizaines ou mêmes des centaines de milliers de dollars. Maintenant vous voyez que vous avez laissé sur la table, sans raison, beaucoup d'argent. Si vous aviez cet argent, que serait votre vie aujourd'hui? Il n'est pas trop tard pour changer.

Voici la meilleure façon que j'ai trouvée pour renverser la vapeur avec diplomatie et douceur. Cela fonctionne bien. Commencez par identifier les gens à qui vous voulez continuer d'envoyer des occasions d'affaires, dans la mesure où vous en serez récompensé financièrement de manière juste et équitable. Ensuite, faites vos devoirs de recherche (souvent auprès de leurs compétiteurs) afin de connaître leurs marges bénéficiaires, pour que vos attentes soient raisonnables à propos de la commission que vous espérez. Ces commissions pourraient être uniques, ou un paiement d'avance, suivi de paiements résiduels sur les ventes résultantes.

Une fois que vous êtes confortable avec les commissions auxquelles vous vous attendez des indications de clients futures, organisez une rencontre avec la personne à laquelle vous voulez continuer d'adresser des occasions d'affaires. Lors de la rencontre, suivez le script et la personne ne se choquera pas.

Voici ce que vous dites, même si vous n'avez jamais reçu d'indications de clients de cette personne : « Tu sais, Bill, j'ai bien examiné les occasions de coentreprise dans mes affaires et j'ai lu quelque chose qui m'a interpellé et je dois te présenter des excuses. Jusqu'à maintenant, je ne t'ai jamais offert de compensation pour les occasions d'affaires que tu m'adresses. Je comprends maintenant que c'était injuste. Nous méritons tous d'être payés pour ce que nous faisons, bien sûr, et ce n'était pas éthique de ma part d'accepter des indications de gens sans offrir de te payer une commission juste et raisonnable. Je me sens comme un voleur. Et je ne suis pas avide. Alors à partir de maintenant, je te paierai 20 % (ou ce qui est bon et généreux pour vous) de toutes les affaires que tu m'envoies. **Et bien sûr, tu feras de même, n'est-ce pas?** »

À ce moment, s'il refuse de payer vos indications de clients futures, ou s'il vous offre trop peu selon la recherche que vous avez faite, n'argumentez pas et ne vous disputez pas. Soyez d'accord avec lui, et ne lui envoyez simplement plus de clients. Établissez exactement combien il vous paiera, comment le montant sera déterminé, et soyez précis; par exemple, un pourcentage exact des bénéfices bruts ou nets, des paiements

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

successifs ou non, devrait-il ajouter les taxes, quand paiera-t-il, chaque semaine ou chaque mois, etc. Confirmez le tout par écrit après la rencontre. Incluez également ce que vous lui paierez!

S'il accepte, en retour, de vous fournir des occasions au lieu d'argent, soyez certain de la façon dont cela va fonctionner et de comment vous allez calculer cela. Ne soyez pas vague et ne laissez pas la discussion ouverte. Soyez précis en décrivant vos attentes et votre compréhension de l'entente.

Ce système simple peut vous valoir une petite fortune. Les coentreprises fonctionnent.

« Que vous pensiez que vous pouvez ou que vous pensiez que vous ne pouvez pas – vous avez raison. »

— **Henry Ford**

23. Éliminer les risques et les coûts

La plupart des gens ignorent que je déteste les risques. Je suis très conservateur. C'est que j'ai vu beaucoup de choses durant mes 19 années en affaires. J'ai enlevé tous les risques et coûts des coentreprises dans lesquelles je m'implique, avec soin. Je fais des coentreprises avec à peu près TOUT. Lorsque vous éliminez les risques et les coûts pour les deux parties, il n'y a ni ressentiment ni poursuite judiciaire si les choses ne fonctionnent pas. Vous ne faites que continuer votre chemin et essayer autre chose. Vous demeurez amis. Personne ne perd quoi que ce soit et nous apprenons tous quelque chose. Voici quelques exemples qui illustrent des situations sans risque ni coût :

1. Quand j'étudiais en hôtellerie pour devenir directeur d'hôtel, j'avais une vieille Combi bleue de Volkswagen. Je voulais une nouvelle radio pour la voiture et je n'avais pas l'argent nécessaire, alors j'ai trouvé un magasin vendant des radios à bas prix et un autre qui vendait les mêmes pour beaucoup plus cher. J'ai été au magasin et j'ai obtenu un chèque pour acheter quatre des radios les plus chères, mais c'était suffisant pour en acheter cinq. J'ai donc acheté quatre radios pour le prix de cinq, leur ai donné leurs radios et il m'en restait une! J'ai eu une radio gratuitement. Sans coût ni risque pour moi, et les deux propriétaires de magasins étaient contents.

2. Je voulais produire une série de 12 vidéos pour la formation corporative en vente. J'ai trouvé une entreprise qui filmait et faisait le montage de films et qui était possédée par des soldats mercenaires d'Afrique du Sud. Ils n'avaient pas besoin que cette entreprise fasse des profits, car ils gagnaient beaucoup d'argent illégalement en se battant pour d'autres gouvernements dans le monde. Ils avaient très peu de vrai travail. Je les ai approchés avec cette offre : « vous avez le temps, l'argent, les employés et l'équipement – et ils sont tous sous-utilisés. Produisez mes vidéos sans frais. Je vous paierai une commission sur chaque ensemble que je vends, quand je les vendrai. » Ils connaissaient ma réputation, et il savaient que je fais ce que je dis que je vais faire. Ils ont accepté. J'ai acheté les ensembles de vidéos d'eux, comme entendu, pour 80 $

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

chacun, et mes vendeurs les vendaient pour 4 500 $ chacun. Tout le monde était content. Sans coût ni risque pour quiconque.

3. Quand je dirige quelqu'un vers une agente d'immeubles qui me paie 50 % de sa commission, c'est une vente qu'elle n'aurait pas eue autrement. Si la personne ne lui achète pas de maison, personne ne perd. Si la vente se fait, l'agente et moi faisons de l'argent. Pas d'argent, pas de risque, très peu de temps. « Vous devriez parler à Sally : c'est une excellente agente. Je vais lui demander de vous appeler et de vous montrer ce qu'elle a. » C'est tout ce que je fais!

4. L'une des meilleures coentreprises qui existent est le **Parrainage**. Cependant, cela demande une compréhension de la psychologie et de la dynamique des scénarios gagnant-gagnant afin de le faire fonctionner au mieux dans l'intérêt des deux parties. Voici quelques lignes directrices qui peuvent faire toute la différence pour votre entreprise.

Premièrement, pensons à ce que vous voulez. Vous voulez de l'argent et de la valeur en retour pour avoir exposé le parrain à votre base de données et à votre public. Vous voulez que le parrain vous paie pour l'avoir appuyé et en avoir fait la promotion. C'est suffisant.

Maintenant, pensons à ce que le parrain ne veut PAS. Il ne veut pas sentir qu'il s'est fait avoir. Il ne veut pas payer trop et obtenir trop peu. Il ne veut pas sentir qu'il s'est allié aux mauvaises personnes et qu'il a entaché sa réputation. Et souvent, vous êtes en face d'un flagorneur apeuré qui est terrifié à l'idée de commettre une erreur et de se mettre à dos son patron pour avoir pris une mauvaise décision.

Les parrains sont souvent approchés par tous et chacun, souvent des œuvres de charité qui cherchent à obtenir quelque chose sans offrir rien en échange. Vous devez donc lui présenter cette coentreprise de façon unique. Vous devez créer beaucoup de valeur. Vous devez vous démarquer des quémandeurs, des voleurs et des sangsues. Vous devez obtenir l'attention du parrain. Votre offre doit être très alléchante et tomber pile. Elle doit être personnalisée pour ce parrain en particulier. En comprenant le point de vue du parrain, c'est facile à faire.

Bien des gens qui veulent un parrainage utilisent tout l'argent pour couvrir leurs frais. Les parrains veulent une couverture maximale, et cela inclut la publicité. L'événement, le produit ou le service qu'ils parrainent devrait être annoncé dans des médias respectables et respectés. Ils ne veulent probablement pas que leur nom soit mentionné dans le Journal Marijuana ou dans l'Échos des effeuilleuses. À moins que votre parrain ne possède un bar de danseuses, bien sûr. Votre offre devrait donc toujours comprendre de la publicité dans les médias qui rejoignent le modèle démographique du parrain. Les parrains veulent savoir exactement ce que vous faites de leur argent.

Il faut montrer aux parrains le rendement potentiel de leur capital investi. Si c'est un bureau d'agents d'immeubles, combien de clients potentiels pourraient-ils rejoindre? Quel taux de clôture peuvent-ils espérer? Combien de ventes? Combien gagneront-ils pour chaque vente? Soyez précis. Discutez de ces chiffres avec eux. Comprenez leur

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

entreprise et leur pourcentage de ventes. Que cherchent-ils? Des pistes pour leurs vendeurs? Une stratégie de marque? Donnez-leur ce qu'ils veulent.

Comprenez vos frais et ceux de votre parrain. S'ils parrainent un séminaire, offrez-leur des places – cela ne vous coûte presque rien. Si le parrain est WestJet, il leur en coûte très peu de vous offrir des places sur un vol. Si c'est une chaîne hôtelière, une chambre leur coûte environ 20 $. Obtenez des parrains qui peuvent utiliser leurs propres produits et services à votre avantage. S'ils acceptent de vous publiciser dans leur bulletin ou sur leur site Web, assurez-vous que la publicité paraît réellement. Et vous devriez toujours leur fournir la preuve que vous remplissez vos promesses, vous aussi.

Vous avez besoin de créer une crédibilité de fer. Faites-le avec un ensemble attrayant, des témoignages et des preuves de ce que vous dites et de qui vous êtes. Montrez au parrain ce qu'il a à gagner. Montrez-lui le taux de rendement du capital investi et soyez très professionnel. Utilisez tous les outils à votre disposition. Et, si vous vous donnez toute cette peine, parlez à de grands parrains et demandez-leur beaucoup. Vous pouvez toujours négocier à la baisse. Assurez-vous de vraiment croire qu'il s'agit d'une situation où tout le monde gagne et cherchez une relation à long terme. Faites votre vérification préalable. Le parrain peut bien paraître, mais cela ne signifie pas qu'il est légitime, honnête ou professionnel. Cela peut simplement vouloir dire qu'il dépense l'argent de ses investisseurs pour avoir l'air de réussir et en attirer d'autres.

Attirer des parrains devrait occuper une grande partie de vos efforts de marketing. Faites-le bien et vous serez bien récompensé. C'est l'une des coentreprises les plus lucratives qui soient, car vous mettez vos ressources en commun pour des buts communs et un même modèle démographique. Le risque est bas ou inexistant et les parrains ont déjà l'argent.

J'ai rencontré un homme, William, qui possédait une chaîne de 10 magasins de matériel usagé et qui avait du succès. Je lui ai demandé comment il avait débuté en affaires, et il m'a dit comment il l'avait fait, sans risque ni argent. En fait, le risque était le bail du premier magasin, mais il a éliminé les autres risques. Il avait perdu son emploi et devait donc passer à l'action rapidement. Il a loué un local en négociant pour obtenir les trois premiers mois gratuitement et quelques améliorations locatives. Ensuite, il a fait un échange avec un ami qui fait des enseignes : il a réparé son camion en échange des enseignes pour le magasin. Il a emprunté une caisse enregistreuse et a pris la majorité de ses meubles (ce qui a embêté sa femme) et des articles de son garage, les a placé dans le magasin et les a mis en vente. Il a placé une affiche à la porte, offrant de prendre en consignation les choses des gens et de les vendre en gardant un montant pour ses frais administratifs. Ensuite, il a convaincu ses amis et sa famille de parler à toutes leurs connaissances de son magasin et a organisé une soirée au magasin pour le présenter aux entrepreneurs locaux. La boulangerie du coin a parrainé la soirée. Il a une personnalité de gagnant et a été amical avec tous les visiteurs, qu'ils achètent ou non. Il a si bien étudié ses compétiteurs qu'il pouvait offrir mieux. Et il a connu un immense succès.

S'il avait lu ce livre, il aurait pu avoir du succès beaucoup plus rapidement, mais il a tout de même éliminé les risques d'avoir un énorme stock, le loyer des premiers mois, les améliorations au local et les frais d'enseignes. Il a même emprunté la caisse

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

enregistreuse, gardant ses dépenses et ses frais généraux les plus bas possibles. Du point de vue d'un courtier en coentreprises, il était très limité : limité par la géographie et par ses produits spécifiques, mais il aurait pu faire des coentreprises avec tous ses clients et amis et avec les autres entreprises aux alentours. Cela aurait infiniment augmenté ses profits.

Si vous pensez aux coentreprises à l'avance, vous pouvez toujours éliminer les coûts et les risques.

« La grande chose dans le monde n'est pas tant là où nous nous tenons, mais la direction dans laquelle nous allons. »

— **Oliver Wendell Holmes**

24. Pistage

C'est une question très commune. Vous voulez trouver un moyen de suivre la valeur, les transactions et les ventes afin de vous assurer de qui est payé et comment. Cela peut être simple ou complexe. Souvenez-vous que si vous traitez avec les bonnes personnes, il y a moins de chances que l'on vous vole ou que l'on ne vous paie pas. De plus, si vous ne prenez pas de risque et si vous n'avez aucun coût à défrayer et qu'ils ne vous paient pas, vous n'avez rien perdu. Je préfère les systèmes simples, les vérifications à intervalles réguliers et les écrits, et c'est généralement assez facile. Par exemple, si « A » accepte de vous payer 20 % de toutes les ventes brutes résultant de votre publicité auprès de votre base de données, vous pouvez demander aux gens de vous répondre directement et ensuite passer ces pistes à « A ». De cette façon, vous pouvez faire des vérifications pour savoir quelles ventes ont eu lieu.

Voici un exemple : John, qui est végétarien, accepte de promouvoir votre service de promenade de chiens auprès de sa base de données, et envoie un coupon à tous ses clients, leur offrant un essai gratuit de vos services. Il peut inscrire son nom sur ces coupons, afin que quand les clients vous les donnent, vous sachiez qu'ils viennent de John. S'ils achètent vos services, vous payez à John un pourcentage chaque mois. Comment John vérifie-t-il cela? Il demande à sa secrétaire d'appeler au hasard 20 de ses clients et de leur demander s'ils ont reçu le coupon, et s'ils ont acheté vos services de promenade de chiens. S'il trouve quelqu'un qui a acheté vos services mais qu'il n'a pas été payé, il sait que vous êtes malhonnête, il vous envoie une facture et cesse de faire affaires avec vous.

Qu'a-t-il perdu? Rien, en fait. Ses clients sont impressionnés qu'il leur ait envoyé un coupon gratuit comme cadeau pour leur loyauté.

Nous reparlerons de cela plus loin dans ce livre.

Lorsque les entreprises ont des systèmes de points de vente informatisés aux caisses, vous pouvez les utiliser pour vérifier les affaires. Tout dépend des circonstances. J'ai récemment mis en place une entente avec un restaurant afin de leur montrer comment augmenter leurs ventes en utilisant les coentreprises. Ils s'inquiétaient de la façon de

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

pister les ventes; nous nous sommes donc entendus qu'ils me paieraient un pourcentage de leur revenu additionnel. Cela signifie que si leur revenus habituel étaient de 5 000 $ et qu'ils obtenaient maintenant 8 000 $, j'aurais un pourcentage de l'augmentation des ventes de 3 000 $. Ou le serveur pouvait entrer l'information à la caisse lorsque quelqu'un utilise un coupon que j'ai distribué.

Pour les transactions plus importantes, par exemple pour un investissement, il est facile de décrocher le téléphone et d'appeler la personne à qui vous avez adressé la première et de demander si elle a investi ou non.

À propos des stocks : vous pouvez garder les stocks et les envoyer vous-même par la poste, ce qui vous donne un contrôle total.

En voici un exemple : John est un jeune auteur et il a publié, à compte d'auteur, un livre et a produit un disque compact à propos de la randonnée et de l'escalade et il ne peut le vendre. Vous vous entendez pour prendre ses stocks en consignation – cela signifie que si vous les vendez, vous payez pour et si vous ne les vendez pas, vous les lui retournez – personne ne court de risque ni ne paie quoi que ce soit. Vous avez maintenant ses stocks complets à la maison ou au bureau.

Ensuite, vous faites une démarche auprès des magasins d'équipement de plein air ou des clubs de randonnée et leur offrez des coupons pour qu'ils les distribuent à leurs clients. Le coupon leur donne droit à un rabais sur les livres et les disques, et c'est un remerciement pour leur loyauté au magasin ou au club. Vous acceptez de payer au magasin ou au club un pourcentage des ventes résultantes. Le coupon comprendra le nom du magasin ou du club pour que vous puissiez connaître l'origine des ventes.

Qui paie l'impression des coupons? Le magasin ou le club.

Pourquoi paieraient-ils pour l'impression? Il leur en coûte beaucoup moins d'imprimer un coupon ayant de la valeur que de donner un rabais sur un produit ou un cadeau corporatif comme un crayon, une tasse ou un calendrier. Quelques sous pour imprimer un coupon valant 10 $ vaut mieux qu'un rabais de 10 % sur un achat de 200 $!

Maintenant vous avez le stock et les coupons sont imprimés, et on les distribue pour vous.

Vous recevez un coupon par la poste de John, qui l'a eu de Jake's Adventure Store, avec un chèque pour un livre et un disque. Ou il peut vous parvenir par courriel. Vous pouvez travailler à partir d'un site Web ou non, c'est à vous de décider.

Vous pouvez envoyer le livre et le disque et envoyer un chèque à John (qui vous a fourni le stock) et un à Jake (qui a distribué le coupon) – ou vous les payez par PayPal – et vous conservez vos profits. Bien sûr, vous faites également un profit sur les frais de port et de manutention. Si votre coût réel est de 3 $, vous pouvez en demander 5…

Si rien ne se vend, John n'a rien perdu – vous lui retournez simplement son stock. Mais les coupons lui ont donné de la publicité gratuite. Le magasin et le club n'ont rien perdu non plus : ils ont épargné de l'argent en donnant un bout de papier (le coupon) qui leur a

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

coûté quelques sous, au lieu d'un rabais ou d'un cadeau coûteux à leurs clients. Et vous n'avez rien perdu non plus : en fait, vous avez appris quelque chose et avez développé de nouvelles relations.

Et si quelque chose est vendu, tout le monde en bénéficie!

Vous venez de trianguler votre première coentreprise!

Ne vous arrêtez pas à la peur de ne pas être payé : concentrez-vous plutôt sur la façon dont vous serez payé et ferez de l'argent. La plupart des gens sont honnêtes et si vous choisissez bien vos partenaires de coentreprise, vous réussirez. Même si 10 % des gens ne vous paient pas, vous recevez tout de même 90 %. Le verre est à moitié vide ou à moitié plein.

« Un homme ne peut pas atteindre son but dans la vie en posant une question à laquelle il ne peut pas répondre et en entreprenant une tâche qu'il ne peut pas accomplir. »
— Oliver Wendell Holmes

25. Les ententes et les contrats

Je ne suis pas avocat et je ne donne pas de conseils juridiques. Toutefois, j'ai trouvé qu'il faut approcher les ententes de confidentialité avec soin afin de n'offusquer personne. De plus, si vous avez un bon système de pistage en place, que vous avez fait votre vérification préalable au sujet de votre partenaire de coentreprise et que vous avez éliminé les coûts et les risques, une entente de principe est généralement amplement suffisante. Consultez un avocat pour des conseils juridiques. Personnellement, j'utilise rarement des contrats pour les coentreprises.

Dans l'entente de principe, vous n'avez qu'à inscrire les détails de la transaction, ce que tous s'engagent à faire, comment et quand chacun sera payé, quel pourcentage, si les taxes sont ajoutées, etc. « Robin accepte de payer à Adam 20 % de tous les revenus que Robin recevra en paiement de ses services de conférencier, après déduction de la taxe sur les produits et services (TPS), obtenus par l'entremise d'Adam. Robin accepte de payer à Adam sa commission de 20 % par chèque envoyé par courrier régulier, dans les 10 jours de la réception du paiement par Robin. » C'est aussi simple que cela. En travaillant avec des personnes de confiance, vous avez moins d'inquiétudes au sujet du non-paiement. Mettez le tout par écrit pour éviter les malentendus futurs. Payez à temps.

Si vous acceptez d'être payé ou de payer pour toutes les transactions futures, assurez-vous de préciser la durée de cette entente, les attentes des deux parties, etc. Je vous suggère d'avoir recours aux services d'un expert juridique si vous voulez utiliser des ententes juridiques. Je suggère toujours d'incorporer votre entreprise et de souscrire à une assurance afin de vous protéger des gens cupides.

J'ai perdu un total de 3 000 $ (à ce que je sache) en 19 ans à faire des coentreprises. Je suis prudent au sujet des gens avec qui je travaille et une fois que quelqu'un est

malhonnête avec moi, je quitte la situation immédiatement. Voici un exemple simple : j'envoyais du travail à une personne qui fait des sites Web selon une entente disant que nous nous paierions 20 % de tout travail que nous nous envoyions. Si je lui envoyais un client qui lui payait 10 000 $, il devait m'envoyer un chèque de 2 000 $. Nous faisions beaucoup affaires et nous faisions tous les deux de l'argent. Tout allait bien, jusqu'au jour où il devenu avide. Il m'a appelé et m'a dit qu'il devait faire certaines dépenses, et me demandant s'il pouvait les déduire avant de calculer la commission de 20 %. Au lieu d'évaluer ce que ces « dépenses » pouvaient être et d'obtenir cette nouvelle entente par écrit, j'ai stupidement accepté. La fois suivante où je lui ai envoyé un petit contrat, il a soudainement déduit 50 % pour des « dépenses » encourues pour payer ses partenaires en Europe de l'Est. En fait, il volait la moitié de la commission. C'est la dernière fois que je lui ai envoyé un client. Il a perdu environ 95 000 $ en affaires depuis ce temps, que j'ai envoyé à d'autres, et le pauvre ne le sait même pas.

Soyez très clair au sujet de ce à quoi vous vous engagez en coentreprise. Écrivez-le. Si vous cherchez un bon avocat, contactez-moi et je vous en nommerai un. Et l'avocat va me payer un pourcentage de chaque transaction que vous faites avec lui ou elle!

Lors d'un camp de formation en coentreprises à Toronto, j'ai expliqué comment on pouvait obtenir d'un restaurateur qu'il vous paie 20 % des revenus additionnels que vous lui procurez. Après la pause-repas, Mark m'a approché et a dit que lors du repas, un groupe de délégués avait décidé d'aller manger à un certain restaurant local. Mark est entré en premier et a dit au dirigeant : « Si je vous amène un groupe de 30 personnes pour le dîner, puis-je manger et boire gratuitement aujourd'hui? » Bien sûr, le restaurateur a accepté. Mark n'avait pas besoin de contrat pour cela et si le restaurateur est intelligent, il respectera son engagement au lieu de mettre en péril des revenus futurs. Si vous ne demandez pas, vous n'obtiendrez pas.

« S'ils peuvent faire de la pénicilline à partir de la moisissure du pain, ils peuvent sûrement faire quelque chose de toi. »

— **Mohammad Ali**

26. Vous n'avez pas besoin de le posséder ou de l'acheter : ne faites que l'emprunter!

Utilisez les mots magiques pour obtenir des coentreprises performantes.

Permettez-moi de vous demander ce que vous voulez – vraiment, vraiment, vraiment. Si la réponse est « de l'argent », qu'est-ce que cela signifie pour vous? Du contrôle? Du pouvoir? De la sécurité? De la dignité? La liberté? Combien d'argent? Si votre réponse est « la santé », qu'est-ce que cela signifie exactement pour vous? Comment saurez-vous que vous êtes en santé? Que doit-il se produire pour que vous vous exclamiez : « je suis en santé maintenant! » Qu'est-ce que le succès pour vous? Comment le mesurez-vous? J'ai déjà été consultant pour un client qui voulait mettre sur pied un service aérien de transport trans-africain. Quand j'ai gratté plus loin que la surface, j'ai découvert que ce qu'il voulait VRAIMENT était de piloter un avion! C'est beaucoup moins coûteux que de mettre sur pied une compagnie aérienne, non?

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

J'aime cette question : « quel est votre CHIFFRE? » Le « chiffre », c'est le montant d'argent que cela vous prendra pour faire quelque chose. On dit que « tout le monde a un prix ». C'est vrai. Qu'est-ce que cela prendra? Parfois il en faut beaucoup moins que vous ne le croyiez. Lorsque vous connaissez le mot magique de quelqu'un, vous obtenez un contrôle qui dépasse vos rêves. Au lieu de parler de vous, de votre produit ou de votre service, posez des questions intelligentes. Trouvez la douleur avec laquelle la personne vit. Découvrez ce qui la tient éveillée la nuit, inquiète – ses plus grandes peurs.

Je connais un homme qui essaie continuellement de me recruter pour son entreprise, mais il est si arrogant et égocentrique qu'il ne prend jamais le temps de découvrir qui je suis ni ce que je veux. Plus il parle, moins je suis intéressé. *Au lieu de me tenter, il m'ennuie.* Je veux tout savoir des gens avec lesquels je fais des affaires, car la connaissance que l'on peut appliquer se transforme en pouvoir. Parfois cela prend un bon moment avant de découvrir le mot magique, mais l'effort en vaut la peine. Quand vous croyez avoir trouvé le mot magique, essayez-le. Ne sautez pas à la *conclusion* que vous avez raison. Lorsque vous trouvez la douleur, retournez le couteau dans la plaie et offrez la solution, le remède et la porte de sortie, sous forme de coentreprise. (Comme lorsque vous visitez votre médecin pour une douleur au bras, il tord votre bras sans pitié et demande innocemment « est-ce que ça fait mal? »)

Comprenez vos partenaires de coentreprise potentiel et apprenez leurs mots magiques, et vous créerez une bonne coentreprise. Regardez-les : que regardent-ils, que lisent-ils, où vont-ils, de quoi parlent-ils le plus, sur quoi dépensent-ils du temps et de l'argent, avec qui passent-ils du temps? Faites des évaluations de personnalité. Si vous savez que je suis un D élevé, INTJ, vous en savez plus sur moi que bien des gens. Prenez votre temps, dépensez de l'argent, faites vos devoirs. Cela vous rapportera gros.

Le mot magique n'a souvent rien à voir avec l'argent. Cela peut être que la personne veut vraiment, vraiment, chanter sur scène ou recevoir un prix, ou assister à une réunion ou rencontrer quelqu'un de spécial, ou son mot magique pourrait être ses enfants ou son chien ou un voyage à Disneyworld. Prenez le temps de découvrir ce qui la fait réagir, ce qu'elle aime, ce dont elle a peur. Si vous connaissez le mot magique à employer pour une personne, vous pouvez la convaincre de vous prêter ce qu'elle a déjà au lieu de l'acheter ou de le créer pour vous-même. Donnez-lui ce qu'elle veut et vous pouvez avoir tout ce que vous voulez.

Visitez www.DollarMaker.com et inscrivez-vous pour recevoir notre bulletin hebdomadaire GRATUIT!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers: Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires. http://www.entrepriseslucratives.com/forum

1. Empruntez la crédibilité et la réputation

Lorsque je suis arrivé au Canada en décembre 1997, j'ai débuté mon entreprise de coentreprise à partir de rien. Même si j'avais déjà été à la télé nationale et que j'étais bien connu en Afrique du Sud, j'étais un parfait inconnu au Canada et je n'étais jamais venu ici auparavant. Lorsque j'ai voulu louer un appartement, on me l'a refusé car je n'avais pas de dossier de crédit canadien! J'ai offert de payer le loyer pour une année à l'avance en argent comptant, mais cela est illégal au Canada. Finalement, j'ai utilisé la lettre de référence d'un ami sud-africain qui était à la tête du corps des volontaires de la paix pour le sud de l'Afrique, et c'est seulement comme cela que j'ai pu louer un appartement. Je vous dis cela pour illustrer le fait que je n'avais ni base de données, ni crédibilité, ni contacts, aucune réputation, aucun ami ni aucune famille ici. Ce n'est pas un problème pour un courtier en coentreprises!

J'ai été voir les gens de la plus grande chambre de commerce de la région métropolitaine de Vancouver, le Surrey Board of Trade, et j'ai offert de présenter un différent séminaire d'affaires d'une heure tous les mardis matins pour le public et leurs membres, pendant trois mois. Je ne leur demanderais pas un sou et ils garderaient l'argent de l'inscription. Cela leur amènerait de nouveaux membres et aiderait leurs membres existants. Ils ont accepté et ont fait une grande publicité pour moi chaque semaine, non seulement auprès de toutes les entreprises, mais également auprès de leurs membres, pendant trois mois. Je peux vous le dire, j'en ai tiré beaucoup d'affaires comme consultant et pour les coentreprises.

Ensuite, nous avons organisé un grand séminaire pour le public, parrainé par la Banque royale du Canada, la chambre de commerce, le collège Kwantlen et un organisme de charité. Le collège nous fournissait le local, l'organisme de charité a fait de la publicité auprès de ses donateurs, la banque faisait de même à chaque guichet de ses 91 succursales et la chambre de commerce le faisait dans ses communiqués et dans les journaux. Le coût d'inscription allait à l'œuvre de charité. Deux cent cinquante personnes se sont présentées. J'étais le seul conférencier.

De cette façon, j'ai emprunté la crédibilité et la réputation de la banque, du collège, de la chambre de commerce et de l'organisme de charité. La banque est devenue mon client en formation, et j'ai offert de la formation en gestion et en ventes, ainsi qu'un cours à distance pour 91 de ses succursales! C'était beaucoup d'argent. Et j'ai aussi obtenu beaucoup de clients pour ma consultation et des partenaires de coentreprises.

J'ai ensuite répété la formule avec d'autres chambres de commerce, collèges et banques.

Lorsque j'ai voulu louer un service de bureau (un bureau virtuel), j'ai obtenu du propriétaire qu'il envoie une lettre à tous ses clients, me présentant comme un nouveau client et offrant à tous une heure gratuite de formation pour leurs vendeurs ou une heure de consultation marketing. J'ai eu de nouveaux clients de cette façon. J'avais l'aval d'une personne que ces gens connaissaient et en laquelle ils avaient confiance.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Comment auriez-vous pu bénéficier de ceci? Vous auriez pu établir l'entente entre la chambre de commerce et moi et je vous aurais payé 20 % des revenus à venir sur tous les contrats générés par cette nouvelle relation que nous avions établie! Cela vous aurait donné beaucoup d'argent chaque mois.

Voici une bonne idée pour vous :
J'ai donné une conférence au club « Rotary » sur comment j'avais recruté 48 membres. Des membres d'autres clubs visitaient le mien et on m'a demandé d'aller parler dans un autre club. Chaque fois que je faisais mon discours, la même chose se produisait. J'ai fini par parler à 30 clubs en Colombie-Britannique et dans l'État de Washington. Si vous faites un bon travail, cela peut mener à un suivant! Comment pouvez-vous apprendre et tirer profit de ceci? Vous pourriez parler à un bon conférencier et lui offrir l'entente suivante : « Si je vous donnais l'occasion d'aller à la radio, me paieriez-vous 20 % de tous les contrats que vous obtiendrez à la suite des émissions de radio? » Ensuite, appelez les stations de radio, obtenez une place dans une émission pour le conférencier, et s'il fait du bon travail et obtient d'autres émissions ou obtient sa propre émission, vous continuez de recevoir 20 % de tous les contrats subséquents.

Vous n'avez pas besoin d'une réputation – quelqu'un d'autre l'a. Vous n'avez pas à être un conférencier – quelqu'un d'autre peut le faire. Et vous pouvez être payé!

2. Empruntez l'accès et les bases de données

Vous n'avez pas besoin de quelque chose si quelqu'un d'autre l'a. Vous n'avez qu'à lui donner une très bonne raison de partager avec vous. C'est la clef des coentreprises réussies – il faut donner pour recevoir. Lorsque je reçois un « appel de ventes » d'une personne que je n'ai jamais rencontrée et qui essaie de me vendre quelque chose, je sais qu'elle ne connaît rien aux coentreprises. Le courtier en coentreprises intelligent fera comme Winston Bromley lorsqu'il voulait de la publicité radiophonique gratuite pour promouvoir mon séminaire à Peterborough (Ontario). Il a offert huit billets gratuits pour le séminaire au poste de radio et ils ont fait ma promotion à la radio chaque jour en donnant les billets! Qu'en coûtait-il à Winston d'ajouter un siège dans la salle? Rien! La station de radio y gagne et nous y gagnons tous. Sans argent, sans risque. Winston a donné à la station de radio ce qu'elle voulait et il a eu ce qu'il voulait. C'est un homme intelligent.

Voici une autre façon d'obtenir beaucoup de publicité : Lorsque vous savez qu'un événement se prépare, appelez le conférencier et demandez si vous pouvez lui offrir des PRIX DE PRÉSENCE. Lorsque 250 personnes se trouvent dans la salle et que vous êtes invité à donner les prix, vous avez, en fait, accès à une base de données gratuitement.

Par exemple, si vous avez une entreprise de nettoyage de tapis, vous pourriez offrir en prix de présence un certificat qui permet au gagnant de faire nettoyer gratuitement un tapis d'une certaine grandeur chez lui. S'il apprécie votre travail, vous pourriez finir par

nettoyer tous ses tapis. Une fois le nettoyage fait et le paiement effectué, vous pouvez suggérer qu'il s'inscrive à votre Programme spécial d'entretien de tapis. Pour seulement 20 $ par mois, vous irez nettoyer tous les tapis tous les six mois et vous serez disponible pour des nettoyages urgents. De plus, s'il s'inscrit maintenant, il obtient des chèques-cadeaux d'une valeur de 1 000 $! Plus loin dans le livre j'expliquerai comment obtenir les chèques-cadeaux gratuitement et comment faire pour en tirer un revenu passif important. De cette façon, vous créez des mouvements de trésorerie réguliers et fiables pour votre entreprise de nettoyage de tapis.

Et si vous n'avez pas d'entreprise de nettoyage de tapis? Vous pouvez encore faire tout cela et demander à l'entreprise de nettoyage de tapis de vous payer 20 % en commission continue sur les contrats résultants! Vous n'avez pas besoin de vendre vos propres produits et services pour faire de l'argent! Cette commission, c'est 100 % de bénéfices pour vous et vous n'avez pas à nettoyer de tapis! Utilisez votre tête, pas vos mains.

Une nouvelle clinique dentaire m'a approché pour faire une recherche sur le marché de Seattle. Les Américains épargnent jusqu'à 40 % sur les soins dentaires donnés au Canada. Un consultant en marketing a donné au dentiste une soumission de 120 000 $ pour l'entrée sur le marché américain. Sans garantie de retour sur l'investissement. Au lieu de cela, j'ai trouvé une entreprise qui vend avec succès des opérations au laser pour les yeux aux Américains de l'État de Washington. Cette entreprise allait faire faillite à cause d'une mauvaise gestion des flux de trésorerie, alors nous leur avons payé 10 000 $ pour faire un envoi postal à leur base de données complète (qui représentait exactement la démographie que nous cherchions) et avons offert les services dentaires. Cela a très bien fonctionné et nous a donné des résultats fantastiques. Et nous avons épargné 110 000 $!

NOTE : Ils auraient violé la confidentialité de leurs clients en nous donnant accès à leur base de données – ils ont posté eux-mêmes les envois à leurs clients.

3. Empruntez le système de distribution

Si quelqu'un d'autre a une équipe de vente qui peut distribuer ou vendre un produit ou un service pour vous, vous n'avez pas besoin d'une équipe de vente. Ils font déjà les appels et ont déjà les clients et les clients potentiels.

Si quelqu'un d'autre est déjà en train de poster des dépliants, des relevés ou des factures, pourquoi ne pas simplement lui demander d'insérer votre dépliant dans l'enveloppe? Vous n'avez qu'à accepter de lui payer une commission sur les affaires que vous ferez à la suite de l'envoi. Vous n'avez pas à payer l'affranchissement, pas à faire les envois postaux ou à acheter des listes – laissez quelqu'un d'autre le faire et partagez les profits!

Voici un bon exemple :

Un cadeau de la Saint-Valentin de Starbuck's

10 février 2006

PAR LEWIS LAZARE, CHRONIQUEUR DU SUN TIMES

À l'approche de la Saint-Valentin, Starbuck's veut être à l'avant-garde des nouvelles tendances des rencontres amoureuses. Comme l'ont indiqué de récents sondages, les sites Internet de rencontre sont de plus en plus populaires. Et les gens qui se rencontrent en ligne veulent généralement se rencontrer pour la première fois dans un environnement d'où ils peuvent facilement sortir. Cet environnement, selon les mêmes sondages, est souvent un café comme Starbuck's.

Fort de ces données, le géant du café s'est associé à Yahoo! Personals afin de produire un guide de rencontre que l'on peut télécharger exclusivement en ligne à *http://personals.yahoo.com/espressodating.* Le guide fournit des conseils, par exemple sur quoi porter pour une première rencontre, de quoi parler et, si nécessaire, comment clore la rencontre avec douceur.

Starbuck's a lancé une campagne publicitaire dans la presse écrite pour soutenir le site Web.

4. Empruntez du crédit

Vous n'en avez pas besoin si quelqu'un d'autre l'a, tant que vous lui donnez une bonne raison de vous le prêter. Mon ami Louis voulait acheter une entreprise immobilière; il s'est associé à deux avocats qui ont signé les garanties requises pour l'achat. Il opérait l'entreprise, en recevait un salaire et possédait 33 % des parts. Il a rapidement été en mesure de racheter les autres parts et est devenu millionnaire en trois ans. Quand il s'est lancé en affaires, il n'avait pas un sou. Il a utilisé le crédit des avocats.

Suivant mes conseils, mon ami René a investi de l'argent de sa ligne de crédit avec un autre ami qui travaille en affacturage. René a emprunté l'argent de sa banque à 6 % et recevait 12 % de Steve. J'ai eu 10 % de Steve pour les avoir présentés, et je partageais 5 % avec René. René fait donc 15 % sur l'argent de la banque, qui lui coûte 6 %. Il fait donc 9 % de profit par année sur l'argent de la banque. Je reçois 5 % de son crédit et de son argent de la banque. C'est facile. Utilisez les ressources que vous avez.

Il y a beaucoup d'argent disponible pour les bons investissements. Il y a beaucoup plus d'argent qu'il n'y a de bonnes occasions de l'investir. Les gens ont des millions de dollars en crédit que vous pouvez utiliser. Il n'y a pas de pénurie, mais de l'abondance. Utilisez l'argent, l'accès et le crédit des autres. Montrez-leur comment ils peuvent emprunter à 6 % et faire 12 %, et le marché est conclu.

Lorsque Brenda, qui possédait une boutique de fleuriste qui réussissait bien, a eu besoin d'agrandir son entreprise, elle avait besoin d'un autre réfrigérateur mais n'en

avait ni les moyens ni le crédit nécessaire. Elle a offert à ses clients un rabais pour des achats faits à l'avance. Elle a traité ces commandes et a eu suffisamment d'argent pour acheter l'équipement nécessaire.

Vous pouvez prévendre des stocks que vous n'avez pas encore pour acheter les stocks à vendre. Vous pouvez offrir aux gens une part de vos profits d'entreprise en échange de leur investissement.

5. Empruntez les adhésions

On m'a offert de devenir membre d'un club pour 10 000 $. Je n'ai pas besoin de cette adhésion, mais si vous êtes membre, nous pouvons travailler ensemble. Je n'ai qu'à vous donner une RAISON de partager ce que vous avez avec moi. Vous pouvez m'inviter, me présenter et me parrainer. Avant de dépenser des milliers de dollars, demandez-vous ce que vous en tirerez, quels sont les frais cachés et quelles sont vos autres options.

Souvenez-vous : vous avez toujours d'autres options.

6. Empruntez de l'espace

Bien des entreprises et bien des gens ont de l'espace qui est sous-utilisé. Cela est illustré dans cet article :

7-Eleven va encaisser les chèques de remboursement d'impôt de H&R Block

Par GENE MEYER
Kansas City Star

H&R Block inc. et **7-Eleven inc.** ont signé mercredi une entente d'une durée de trois ans qui permet aux clients de H&R Block d'encaisser leurs chèques de prêts de remboursement d'impôts dans l'un des 1 100 établissements de 7-Eleven aux États-Unis. Les détails de l'entente n'ont pas été divulgués.

H&R Block, qui dirige le plus important réseau de préparation de déclarations de revenus, et 7-Eleven ont mis sur pied un programme similaire l'an passé. Les magasins participants à la nouvelle entente se trouvent dans les États de l'ouest, à l'est de la Pennsylvanie et dans la région de Washington. Aucun ne se trouve dans la région de Kansas City. 7-Eleven opère ou a franchisé 5 800 magasins aux États-Unis et au Canada, en plus d'environ 17 800 autres dans 17 autres pays ou territoires américains outre-mer. On estime que 22 millions de foyers américains ne possèdent pas de compte bancaire et donc ne font pas déposer automatiquement ces remboursements dans leur compte, tel que le recommandent le Internal Revenue Service et plusieurs organismes de préparation de déclarations de revenus.

Selon l'entente intervenue mercredi, les contribuables qui sont également des clients de H&R Block pourront utiliser les stands spéciaux installés en magasin pour encaisser leurs chèques de H&R Block, moyennant certains frais. Ni l'une ni l'autre des entreprises n'a donné de détails sur ces frais, mais 7-Eleven a dit qu'ils seraient moins élevés que ceux des agences d'encaissement de chèques.

Certains critiques considèrent que l'on prend avantage des membres des ménages qui n'ont pas de compte en banque lorsqu'ils veulent recevoir rapidement leur remboursement. Les contribuables sans compte en banque doivent payer des frais approximatifs de 25 $ lorsque H&R Block ou d'autres entreprises leurs prêtent de l'argent avant l'arrivée du chèque gouvernemental, en plus de frais additionnels pour convertir ces prêts en argent dans les agences d'encaissement de chèques.

H&R Block et d'autres entreprises de préparation de déclarations de revenus conseillent souvent les contribuables au sujet de façons moins onéreuses de rembourser les prêts. Ils offrent également de placer les remboursements sur des cartes de débit prépayées qui peuvent être utilisées dans les guichets bancaires. Certains détaillants, comme **Wal-Mart inc.** encaissent également les chèques de prêts de remboursement pour quelques dollars. Les actions de H&R Block ont fini la journée de mercredi à 24,11 $, une augmentation de 38 sous.

****

Vous pouvez louer l'espace de bureau excédentaire des autres et vous mettre dans le feu de l'action. Vous pouvez échanger l'espace des autres. Vous pouvez organiser des transactions et mettre à profit l'espace sous-utilisé. Les gens échangent leurs maisons. Lorsqu'ils n'y sont pas, d'autres gens pourraient y habiter et payer le loyer – c'est beaucoup mieux que de demeurer à l'hôtel. Vous pourriez offrir de trouver des locataires pour une commission. Par exemple, si je vous dis que je veux habiter à New York pendant deux mois plus tard cette année et que je cherche un appartement pour deux, meublé, à Manhattan, avec un accès haute vitesse à Internet et un téléphone, près des transports en commun, vous pouvez trouver quelqu'un qui travaille pour l'ONU et qui sera en voyage et faire de l'argent.

Si Mandy possède une librairie et que Martin écrit un livre sur les entreprises basées à la maison, Martin pourrait placer son livre sur les tablettes du magasin de Mandy en consignation et organiser des discussions dans la librairie au sujet des entreprises basées à la maison. Pour publiciser ces discussions, il pourrait faire don de quelques exemplaires du livre à la station de radio locale pour qu'ils soient donnés en échange de publicité radiophonique. Il en coûte moins de donner une boîte de pâtisseries à la station de radio que de payer le temps d'antenne, non?

Les propriétaires d'animaleries peuvent faire de la publicité pour les vétérinaires et les services de promenade de chiens s'ils laissent des dépliants ou des chèques-cadeaux à l'animalerie, et la réciproque est vraie pour l'animalerie.

7. Empruntez des stocks

Lorsque vous avez de l'argent en banque ou investi, il génère des revenus ou de l'intérêt. L'argent qui est investi dans les stocks qui ne bougent pas, cependant, dépérit. On pourrait l'utiliser plus efficacement. Bien des entreprises ont des stocks qu'ils ne peuvent vendre. Ces stocks pourraient être endommagés, ils prennent de l'espace, ils approchent de leur date de péremption, ils se détériorent. Ces entreprises veulent faire bouger ces stocks. Les gens écrivent des livres, font des CD et des DVD et achètent des choses qu'ils ne peuvent vendre.

Vous pouvez offrir de vendre ces stocks en consignation. Cela signifie que si vous ne les vendez pas, vous les retournez; il n'y a aucun risque ni frais ni pour vous ni pour le propriétaire des stocks. Vous n'avez que deux choses à faire : trouvez des gens ou des entreprises qui ont des items qu'ils ne peuvent pas vendre. Comment? DEMANDEZ : « Avez-vous des articles que vous n'arrivez pas à vendre? » C'est très simple. Tout le monde peut le faire. Ensuite, trouvez quelqu'un pour vendre. Cherchez tout d'abord quelqu'un qui a une entreprise qui ressemble à la première ou qui a une clientèle diversifiée. Si vous trouvez des pièces de plomberie à vendre en consignation, vous voudrez entrer en communication avec des plombiers, des quincailleries et des entreprises de construction. Si vous trouvez des livres à vendre, trouvez des librairies et d'autres endroits qui vendent des livres. Si vous trouvez un produit qui peut être vendu par des vendeurs à leur clientèle existante, ou à travers un site Web, c'est tout aussi bon.

Donc, vous trouvez le stock et vous trouvez les gens ou le système pour le vendre. Si vous trouvez des livres dont le prix de vente est de 10 $ et que le propriétaire du livre veut 2 $, le vendeur et vous recevez chacun 4 $. C'est facile. Et s'ils ne se vendent pas, vous les retournez, tout simplement. Lorsque nous parlerons d'échanges et de troc, vous découvrirez de nouvelles possibilités. Vous n'avez pas à posséder ou à acheter des choses pour les vendre et vous n'avez pas à les vendre : il suffit de faire le lien entre le propriétaire et le vendeur pour obtenir un pourcentage des profits.

Vous pouvez également échanger des articles. Vous pourriez rencontrer Bob, qui a 10 machines distributrices et qui veut un ordinateur portatif, et Sally, qui veut vendre le stock de son magasin et possède un ordinateur portatif de trop. Vous pourriez échanger huit distributrices pour l'ordinateur et en garder deux ou les vendre à partir du magasin de Sally et partager avec elle les revenus de la vente. C'est simple.

8. Empruntez des employés ou du travail

Ronald a 10 employés qui ne sont occupés que 70 % de la journée, mais il les paie pour travailler 100 % de la journée. Vous pouvez contacter Ronald et obtenir que ses employés fassent des ventes par téléphone ou du soutien technique en ligne ou qu'ils remplissent des enveloppes ou assemblent des articles, et payer Ronald pour ce travail

et les ventes qui en découlent. Cela réduit ses coûts et lui procure des revenus additionnels.

J'ai déjà travaillé pour l'hôtel Malibu. Le directeur m'a appelé : il se posait des questions après avoir reçu des commentaires très positifs de la part de clients à propos de la qualité du service et de la nourriture du service aux chambres. Il se posait des questions parce que les articles que vantaient les clients ne se trouvaient pas sur le menu! Nous nous sommes aperçus que le directeur du service aux chambres ne prenait jamais de vacances – c'était un signe – et qu'il ne faisait qu'envoyer le service aux chambres au café de son cousin, au coin. Il avait même fait imprimer ses propres menus de service aux chambres! Cela expliquait pourquoi l'hôtel perdait de l'argent avec ce service! Nous soutenions les employés et ce directeur et la cuisine en faisant très peu de profits.

Le directeur, un Anglais très intelligent nommé Stephen Hodges, a regardé les finances, le pourcentage du coût de la nourriture, le revenu potentiel, les salaires et frais d'impression, et il a pris une sage décision. Il a appelé le directeur du service aux chambres et, au lieu de le congédier, il a fait de lui un sous-contractant en lui donnant la pleine responsabilité du service aux chambres! Le service aux chambres s'est amélioré du jour au lendemain, est devenu légitime, et l'hôtel a sauvé beaucoup d'argent. Tout le monde était content. Ce qui importe en affaires, ce sont les bénéfices nets, pas la fierté.

L'une des membres du Forum de coentreprise DollarMakers avait une secrétaire qui était sous-utilisée et qu'elle devait mettre à pied. Après avoir assisté au camp de formation en coentreprise, elle s'est mise à faire des coentreprises avec la secrétaire lorsque le reste de son travail était complété. La secrétaire a gardé son emploi et elles ont toutes deux obtenu un revenu additionnel.

Si vous avez une équipe de vente, pourriez-vous ajouter un autre produit ou service à proposer lors des appels de vente? Pourriez-vous faire que l'équipe de vente d'Anthony vende les produits de Patricia et obtenir un pourcentage des profits?

Les gens qui sont payés pour travailler neuf heures par jour devraient travailler neuf heures par jour. S'ils sont occupés, ils seront plus heureux. Vous pouvez partager les profits avec eux. « L'oisiveté est la mère de tous les vices. »

9. Empruntez les habiletés

Nous avons tous entendu l'histoire de Henry Ford, qui disait qu'il pouvait appuyer sur n'importe lequel des boutons sur son bureau pour appeler un expert sur n'importe quel sujet pour l'aider à atteindre ses objectifs. Vous pouvez trouver n'importe quelle habileté dont vous avez besoin, que ce soit en vente, en location ou en commerce. L'expert en courtage de coentreprise coordonne, tout simplement.

Lorsqu'un avocat de Toronto m'a menacé, j'ai simplement parlé à mon ami, qui est un excellent avocat, et il s'est occupé de la situation très rapidement. Dès que j'ai une question juridique, j'appelle immédiatement un avocat qui est fort et sans merci. J'ai

accès à des gens puissants. Lorsque ma voiture me cause des ennuis, mon mécanicien, Ray, est disponible pour s'en occuper pendant que je bois un café et lis un livre. Et quand j'ai des questions informatiques, Andrew vient m'aider tout de suite. Si nous faisons tous ce à quoi nous sommes bons, et travaillons ensemble, nous pouvons réussir n'importe quoi.

Si Lucy a besoin de formation en vente pour ses employés et que Fred offre une bonne formation, présentez-les l'un à l'autre et obtenez 20 % des frais demandés par Fred. Ou échangez à Fred une chose à laquelle vous avez accès et prenez un pourcentage des ventes additionnelles de Lucy. Vous devez faire un lien entre le besoin et l'offre.

Dans toute bonne transaction de troc, les deux parties gagnent. L'échange entre Howard Stern et Sirius Satellite Radio est un exemple d'une bonne coentreprise. Lorsque le contrat de Stern a été signé en octobre 2004, Sirius n'avait que 600 000 abonnés, et s'attendait à en avoir un peu plus de deux millions à la fin de 2005, puis 3,5 millions à la fin de 2006. Au lieu de cela, Sirius a maintenant 3,3 millions d'abonnés, et prévoit en avoir six millions à la fin de 2006.

Souvenez-vous : payez les autres pour faire ce que vous ne pouvez pas faire. Même si vous pouvez le faire, que vaut votre temps? En général, quand quelqu'un veut avoir recours à mes services de consultation, je l'envoie à quelqu'un d'autre et je retiens un pourcentage des coûts.

10. Empruntez de la publicité

Un restaurant m'a appelé. Ils avaient désespérément besoin d'encaissements et ont dit qu'ils feraient ce qui serait nécessaire. Je leur ai suggéré de vendre de la publicité. Ils avaient trois écrans de télé qu'ils n'utilisaient pas, et des milliers de gens qui, chaque mois, passaient par le restaurant. Voici ce que je leur ai suggéré : vendez une gamme de produits de publicité, qui peuvent inclure la publicité sur les écrans, dans les menus, sur les murs et dans les cabines de toilette, sur le site Web et la cyberlettre. Les annonceurs paient tous les coûts – le graphisme, la mise en place, etc., et le restaurant obtient un pourcentage des artistes. Ils pourraient aussi échanger la publicité contre le stock – publiciser une brasserie en échange d'un rabais sur la bière, par exemple. Ils pourraient aussi avoir recours à la publicité contingente, dont nous reparlerons plus tard.

Pourriez-vous faire une démarche auprès d'un restaurant avec cette même idée, afin que ses propriétaires puissent utiliser leur espace au mieux, et en tirer un pourcentage de tous les frais de publicité?

Quand une entreprise envoie des dépliants ou des relevés, pourrait-elle inclure votre publicité? Pourriez-vous inclure votre publicité dans les messages et les envois des autres? Donald Trump travaille avec des entreprises qui veulent êtres vues dans son émission (The Apprentice). Les films font maintenant partie de transactions avec les compagnies qui veulent montrer leurs voitures ou leurs produits. Partagez l'espace, partagez la visibilité, partagez les profits. Cela peut être fait sans argent et sans risque.

Adidas bâtit la loyauté à ses promotions Adidas en offrant le paiement partiel de parts d'Adidas. Les premiers bénéficiaires ont été les Yankees de New York, lorsqu'ils ont accepté de payer 100 millions de dollars dans le cadre d'une entente par laquelle les champions du baseball porteraient le logo d'Adidas.

Pour une baladoémission hebdomadaire GRATUITE par Robin J. Elliott,

Visitez ***www.entreprises lucratives.com*** dès maintenant.

11. Empruntez de l'équipement

Lorsqu'une entreprise a de l'équipement qui n'est pas utilisé à son plein potentiel, vous pouvez utiliser les coentreprises pour tirer profit de la situation. Louez cet équipement à une autre entreprise, ou échangez-le contre des services ou du stock. Jim a besoin d'une souffleuse à neige et Bob en a une, alors au lieu d'acheter une nouvelle souffleuse, Jim emprunte celle de Bob et, en échange, il lui prête sa motoneige. C'est une transaction simple. Est-ce que vous pourriez louer la souffleuse de Bob à Jim et obtenir une partie des profits?

En créant un revenu et un usage pour l'équipement qui ne fait rien, vous créez des profits additionnels pour le propriétaire de l'équipement. Lorsque vous créez des profits additionnels, vous avez droit à une partie de ces profits. Tout ce que vous avez à faire, c'est demander, écouter et aider les gens à obtenir ce qu'ils veulent. Chaque ressource de chaque entreprise devrait être utilisée et exploitée à son plein potentiel.

12. Empruntez des investissements et des occasions d'affaires

Histoire vraie n^{o} 1

En 1987, Rika et moi avons commencé notre première entreprise. Nous avions très peur. Cela nous coûtait 10 000 $ et nous devions refinancer et travailler fort pour trouver cet argent. Nous avons acheté une franchise de distribution de produits de développement de soi et de leadership. Je vendrais les produits à travers mon équipe de vente et je donnerais la formation. Les franchises de distribution se sont bientôt vendues pour 25 000 $ et je recevais une commission de 10 % pour la vente de franchises. Un soir, Rika prenait un bain et j'étais assis et lui parlais et elle a suggéré que l'on fasse et vende nos propres franchises de distribution au lieu de les vendre pour la compagnie et de ne gagner que 10 %. Après tout, nous traitions nos vendeurs bien mieux et leur donnions de meilleures commissions. À ce moment, j'avais une équipe de

18 vendeurs. J'ai demandé : « Combien devrions-nous les vendre? 7 000 $? » Rika a dit : « Non. 10 000 $ », alors nous en avons vendu 15 et avons fait 150 000 $ sans publicité, parce que nous les vendions à des gens et à des vendeurs qui nous connaissaient et nous faisaient confiance, et qui savaient que nous avions du succès.

Histoire vraie n° 2

Quelques années plus tard, j'ai décidé de répéter cet exercice lucratif. En Afrique du Sud, la plupart des gens veulent et ont besoin de clôtures électrifiées, à cause de la violence, du crime et du manque de contrôle policier adéquat en « nouvelle » Afrique du Sud. La criminalité est hors de contrôle et les clôtures électrifiées sont une façon de se protéger. Mon fils a parlé à l'un de ses amis, qui réussissait en affaires, et il a accepté de donner la formation complète, l'équipement et le soutien à quiconque voulait apprendre comment fonctionnent les affaires de clôtures électrifiées, à la condition que cette personne n'achète de stock que de lui, comme un contracteur indépendant, pour 5 000 $. J'ai ajouté la formation en vente et en marketing et j'ai offert à mes vendeurs 5 000 $ en commission pour chaque vente. Mes coûts étaient donc d'environ 10 000 $ et nous avons évalué l'entreprise à 40 000 $. L'entreprise moyenne qui était vendue l'était pour environ 160 000 $, donc la nôtre était le quart du prix, meilleure et plus sûre. Les gens pouvaient travailler de la maison avec très peu de frais généraux et ils obtenaient une formation et un soutien solides.

Nous avons fait de même avec trois ou quatre autres occasions d'affaires : une entreprise d'enseignes, une entreprise de ré-émaillage de baignoires, et une entreprise de sculptures de sable et de cadeaux corporatifs. Nous avions donc quatre occasions d'affaires à vendre pour environ 40 000 $ chacune.

Les vendeurs annonçaient sur d'énormes affiches et incluaient leur numéro de téléphone cellulaire. J'étais bien connu, donc les affiches annonçaient « Comment démarrer votre propre entreprise – séminaire gratuit, rapport gratuit, consultation gratuite avec Robin J. Elliott. » Mes vendeurs payaient pour les affiches, pour le local pour le séminaire hebdomadaire et posaient les affiches. Ils utilisaient de longues échelles pour que la municipalité ne puisse pas les enlever, pour que les affiches durent plus longtemps! Ils ont gagné 5 000 $ par vente de n'importe quel de leurs clients potentiels. J'ai présenté un séminaire par semaine et nous avons vendu en moyenne une occasion d'affaires par semaine; je gagnais donc environ 30 000 $ par semaine, avec pratiquement aucuns frais généraux. J'avais quatre vendeurs et ils gagnaient environ 5 000 $ par mois, ce qui était bon pour eux également. Les gens qui achetaient les entreprises réussissaient bien quand ils travaillaient fort et suivaient les instructions, et ils épargnaient 120 000 $ sur l'entreprise. Gagnant, gagnant, gagnant. En décembre dernier, j'ai visité ma famille en Afrique du Sud et j'ai vu des publicités pour des entreprises que j'ai créées et vendues il y a neuf ou dix ans.

Histoire vraie n° 3

Un de mes amis m'a parlé de quelqu'un qui vendait ses produits dans les grands magasins. Il était fatigué d'être tassé et manipulé et voulait une meilleure façon, nouvelle et plus lucrative de distribuer ses produits, et mon ami me l'a envoyé.

J'ai suggéré de créer une occasion d'affaires pour lui : obtenir que d'autres personnes achètent des franchises de distribution ou des concessions et vendent ses produits pour lui. Il a accepté de couvrir les frais et de me payer 33 % des ventes faites en échange de ma création de cette occasion d'affaires. Je ne serais payé que pour les ventes faites.

J'ai pris un peu de temps pour créer l'occasion d'affaires, ai écrit les documents, conçu la transaction et les systèmes; le propriétaire de l'entreprise payait pour le site Web, la cyberlettre, la publicité, le stock, le bureau virtuel, les fournitures de bureau, les brochures et les échantillons. Les clients potentiels venaient à moi. Les ventes que j'effectuais me donnaient environ 8 000 $ chacune. Je payais environ 800 $ à mes amis qui m'avaient présenté les clients. Je n'avais que peu ou pas de risque. J'y investissais du temps mais j'étais bien payé. Et j'avais une excellente visibilité.

Histoire vraie n° 4

Un de mes amis a une très bonne occasion d'affaires qui offre un taux de rendement du capital investi de 17,8 % annualisé sur cinq ans. De plus, cette occasion est éligible pour les RÉER. Il me paie 10 % d'avance sur les investissements que je lui apporte. Je parle donc de cette occasion aux Membres et à mes amis. Lorsqu'ils amènent un investisseur, je partage ma commission de démarcheur avec eux. Une personne moyenne n'obtient que 2 % de son argent placé en RÉER; 17,8 % est donc très bon, et ce montant est payé mensuellement. Mes gens m'envoient des investisseurs, et je les envoie à l'homme qui passe du temps avec eux, qui leur montre l'occasion, fait tout le travail et me paie 10 %, que je partage, 50/50, avec la personne qui m'a présenté l'investisseur. Je fais des milliers de dollars pour avoir transmis un nom avec deux appels téléphoniques, et vous pouvez le faire aussi.

$$$$$

Comment pouvez-vous tirer profit de cette information? Présentez un concept à quelqu'un et faites de l'argent. Faites le lien entre les aptitudes et le besoin, et prenez un pourcentage. Une fois que vous voyez les possibilités, vous avez plusieurs choix de coentreprise.

« Ne laissez pas votre feu s'éteindre, étincelle après étincelle, dans les bourbiers sans espoir de l'approximatif, du presque, du pas. Ne laissez pas le héros de votre âme périr, en frustration solitaire de la vie que vous méritez, mais n'avez jamais été capable d'atteindre. Vérifiez la route et la nature de votre combat. Le monde auquel vous aspirez peut être gagné. Il existe, il est réel, il est à vous. »
— Ayn Rand

13. De vrais systèmes que vous pouvez utiliser pour faire de l'argent très rapidement et dans le vrai monde

Avant d'entreprendre ce magnifique voyage, voici une révision rapide.

Vous vous parlez à vous-même au rythme d'environ 600 mots à la minute. Même quand vous vous parlez à voix haute, vous vous parlez aussi à l'interne. Vous évaluez constamment vos circonstances et vos choix, selon vos références et votre conditionnement. Bien des conclusions auxquelles on arrive sont automatiques, des réponses conditionnées, basées sur des expériences passées qui ont souvent été douloureuses. Bien des choix que nous faisons vont nécessairement nous garder dans une boucle négative, à moins que, consciemment et activement, nous interrompions le cycle et les habitudes négatives.

Voici une façon simple et éprouvée de le faire.

Avez-vous remarqué que vous répondez toujours à vos propres questions, et que la question détermine la réponse? Que nous agissons en nous basant sur ces réponses? Si vous vous demandez « pourquoi suis-je si stupide? », vous obtiendrez une réponse qui confirme votre stupidité en vous disant pourquoi vous êtes stupide. Si vous demandez « pourquoi dois-je travailler si fort? », vous obtiendrez également une réponse négative qui confirmera et soutiendra une croyance ou un paradigme de négativité. « Pourquoi ne puis-je me sortir de mes dettes? » déclenchera une réponse automatique, programmée, qui vous laissera endetté.

La façon de se sortir de ce piège est de construire et de poser, consciemment et sciemment, des questions qui sont faites pour briser le moule du pessimisme et de la défaite dans tous les domaines de votre vie. Afin de briser les habitudes défaitistes, vous devez constamment vous poser les bonnes questions.

Écrivez ces questions et posez-les vous (à voix haute si possible) au moins sept fois par jour. Essayez celles-ci pour commencer :

Comment puis-je doubler mes revenus?
Qu'est-ce qui est fantastique dans ma vie?
Qu'est-ce que j'aime, respecte et admire à propos de la personne que je viens de rencontrer?
Comment puis-je ajouter de la valeur aux produits et services que je vends?
De quoi suis-je reconnaissant?
Comment puis-je en faire plus en moins de temps?
Qu'est-ce qui me rend heureux? Qu'est-ce qui est merveilleux dans cette situation?
Pourquoi ai-je tant d'énergie et de bonheur?
Comment puis-je faire des coentreprises avec les autres afin de réaliser mes rêves en une fraction du temps?
Que puis-je faire pour accroître le bonheur et le confort de ceux avec qui je travaille / mes fournisseurs / ma famille?

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Qu'ai-je appris aujourd'hui qui m'aidera pour le reste de ma vie?
Pourquoi suis-je une personne si fantastique? Pourquoi les gens m'aiment-ils et me respectent-ils?
Avec qui puis-je m'associer pour faire ceci mieux et plus rapidement?

Modifiez vos questions pour relever les défis mentaux et émotionnels de votre vie. Portez attention aux bonnes choses, aux solutions et aux événements pour lesquels vous êtes reconnaissant. Focalisez votre attention sur ce que vous voulez, et non sur ce que vous ne voulez pas. Créez des images mentales claires de vos objectifs. Gérez votre esprit et vos pensées et tout, dans votre vie, s'améliorera. Avant tout, mêlez-vous aux aigles, pas aux dindes – les aigles vont vous aider, vous soutenir et vous encourager.

Quand vous lirez les systèmes qui suivent, ne permettez pas au conditionnement négatif de vous arrêter. Dès que vous vous entendrez dire « mais… » ou « je ne peux pas faire ça », arrêtez et ouvrez votre esprit. Je sais que je me répète – la répétition est la mère de l'apprentissage.

Nous y voici!

1. Le troc

Le troc vaut maintenant 12,1 milliards de dollars aux États-Unis, avec une croissance annuelle de 8 à 12 %. Les corporations internationales d'échange prévoient que 20 % de toutes les transactions d'affaires se feront à travers un réseau d'échanges commerciaux. Le troc est une forme de coentreprise.

Lorsque nous échangeons des ressources, des biens, du temps, du stock, des habiletés, de l'équipement, des biens et services, nous troquons. Au lieu d'utiliser de l'argent, nous pouvons troquer le temps, l'espace ou les autres actifs sous-utilisés, et même des services ou des productions futurs, surtout si les produits et services ont une grande marge. Et ils peuvent se déprécier, être difficiles à vendre ou faciles et peu coûteux à produire. Des surplus de capacité sont aussi valables que de l'argent lorsqu'on les troque.

Je connais un dentiste qui a troqué ses services contre du temps d'antenne publicitaire à la radio, et un restaurant qui a troqué ses repas pour les services d'un nettoyeur. Bien des produits et services se prêtent bien au troc : des chambres d'hôtel, de la formation pour les employés, des services de consultation et des services juridiques, des produits électroniques, etc. Le troc permet de conserver son argent, et les biens se troquent à leur valeur marchande! Cela signifie que si le coût en pourcentage de votre nourriture est de 34 %, vous achetez avec un rabais de 66 %!

Vous pouvez même payer des gens qui travaillent pour vous avec le troc. Et avec des coupons et des chèques-cadeaux, c'est comme si l'on vous prêtait de l'argent sans intérêt jusqu'à ce que ces coupons soient utilisés. La « fragmentation » rend le troc

encore plus séduisant – car un certain pourcentage (jusqu'à 40 %!) des coupons ne sera jamais utilisé.

Le troc, c'est comme imprimer de l'argent! On peut trianguler des ententes et on peut améliorer son flux de trésorerie. De plus, une transaction de troc peut mener à des transactions répétées, et donc à un retour du capital investi exponentiel (sans investissement d'argent!). Troquer des services et du stock qui est immobile pour de la publicité est extrêmement utile. Le troc peut vous donner des clients payants. Pensez aux ressources que vous avez et à qui pourrait les vouloir. Travaillez SUR votre entreprise au lieu de travailler DANS votre entreprise.

Voici un exemple simple de travail avec une entreprise de troc et d'échange. L'entreprise d'échanges est comme une banque. Je suis membre d'une de ces entreprises. Ils annoncent des produits et des services que je leur offre, sans frais, à leurs membres. Je ne paie aucun frais de marketing. Je ne paie pas de commission sur les ventes. L'entreprise annonce mon camp de formation en coentreprises à 1 000 $. Huit personnes s'inscrivent, et je gagne donc 8 000 dollars de troc. Revenu Canada (et l'IRS américaine) voient ce revenu comme étant imposable. En fait, vous pouvez obtenir un prêt bancaire contre des dollars de troc. C'est du véritable argent, que je peux dépenser auprès d'autres membres de l'entreprise ou de ses associés à travers le monde. Je paie à l'entreprise 12 % en argent sur chaque dollar dépensé et gagné. J'évalue que les places du camp de formation me coûtent environ 3 %, alors chaque dollar de troc me coûte 15 sous. Mon courtier, qui travaille pour l'entreprise, reçoit des commissions sur toutes les affaires que je fais; elle est donc très motivée à me faire gagner et dépenser mes dollars de troc.

Lorsque j'achète quelque chose en faisant du troc, je reçois un rabais de 85 % car mes coûts ne sont que de 15 sous du dollar. J'ai récemment fait faire une impression à 40 % d'échange. Cela signifie que j'ai épargné 34 %. J'achète des bannières, des disques compacts, des vêtements, des cadeaux corporatifs, des prix, des trophées et bien d'autres choses par le troc, avec un rabais réel de 85 %!

Une chambre d'hôtel inoccupée est une perte pour l'hôtel. Ils peuvent la vendre à plein prix en faisant du troc. Le coût réel d'une chambre d'hôtel est d'environ 18,50 $. S'ils la vendent pour 150 $ de troc, cela signifie que leur coût réel par dollar de troc est de 12 % à l'entreprise de troc, soit 18 $, en plus des coûts réels de la chambre de 18,50 $, soit 36,50 $ sur 150 $, ce qui donne 24 %. Quand l'hôtel dépense ses dollars de troc, il obtient un rabais réel de 76 %! L'argent de troc peut être dépensé sur des articles que l'hôtel paierait normalement en argent, comme la comptabilité, la construction, les produits, etc.

Vous devez tenir compte de vos flux de trésorerie quand vous utilisez le troc, mais si vous lisez les instructions et prenez le temps de comprendre le troc, que vous utilisiez ou non une entreprise de troc, vous ferez de l'argent. J'adore les échanges et le troc. Assurez-vous de choisir une bonne entreprise de troc et si vous voulez que je vous envoie un manuel de troc avec mes compliments, envoyez-moi un courriel à robin@dollarmakers.com avec, dans le sujet, « Barter Manual, Please ».

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Voici deux sites Web que je vous recommande fortement et qui contiennent de l'information indispensable : www.tradeexchangecanada.com et www.barternews.com.

« L'honnêteté est la pierre angulaire de tout succès, et sans elle la confiance et la capacité de performer cesseront d'exister. »
— Mary Kay Ash

2. Chèques-cadeaux et coupons

Vous allez rencontrer cinq (ou cinquante) entreprises différentes et obtenez que chacune vous offre un échantillon ou un avant-goût de ses services à donner. Par exemple, l'entreprise n° 1 est un comptable qui peut vous donner un coupon pour une consultation gratuite d'une valeur de 200 $. L'entreprise n° 2 offre des échantillons de ses produits, qui valent 30 $. L'entreprise n° 3 offre un lavage de voiture gratuit ou un service de nettoyage de tapis ou d'évaluation de maison, etc. Ces coupons et échantillons ont une valeur, et vous sont donnés en comprenant que si l'échantillon ou le service gratuit mène à des ventes, VOUS serez payé une commission continue sur toutes les transactions résultantes pendant un certain laps de temps, ou pour toujours. Personnellement, je préfère pour toujours…

Pensez-y : si une coiffeuse donne une coupe de cheveux gratuite et fait un excellent travail, elle pourrait se créer un nouveau client à vie, qui, au cours des années, va revenir souvent et lui envoyer d'autres personnes. C'est PAYANT pour elle de donner une coupe de cheveux gratuite.

Vous pouvez maintenant avoir comme arme des centaines et même des milliers de dollars en coupons, en chèques-cadeaux et en échantillons qui ne vous ont rien coûté. Vous ne pouvez attendre de les donner, car vous savez que certains mèneront à une transaction, ce qui créera une source de revenu pour vous, sans frais ni risque!

Quelles entreprises devriez-vous pressentir? Le mieux est de faire des démarches auprès des gens que vous connaissez ou à qui quelqu'un vous a adressé – c'est préférable à un appel impromptu. Cherchez les propriétaires d'entreprises qui sont honnêtes, fiables, crédibles et professionnels. Une fois de plus, utilisez vos relations R.E.N.E. : vos **Relations Économiques Naturelles Existantes**.

Exemple : Bill fait de la consultation d'affaires. Il accepte de vous payer 20 % de toute transaction que vous lui amènerez. Il imprime des coupons offrant une consultation gratuite d'une valeur de 200 $. Il paie pour les coupons. Il les met dans de belles enveloppes qu'il a également payées. Il vous donne les coupons. Vous les distribuez à des propriétaires d'entreprises. Certains vont voir Bill et obtiennent une consultation gratuite. S'ils deviennent ses clients, Bill vous paie 20 % de tout ce qu'eux lui paient.

Vous démarrez en affaires et dites : « Voudriez-vous pouvoir donner à vos clients des chèques-cadeaux d'une valeur de 200 $, plutôt qu'un rabais? Je vais vous donner les chèques-cadeaux gratuitement. » Ou vous pouvez leur vendre les chèques-cadeaux!

Ils ne font pas partie de la structure de commission – ils obtiennent les coupons pour rien. En les donnant à leurs clients, ils bâtissent de la loyauté et ajoutent de la valeur pour leurs clients. Ils seront heureux d'obtenir les chèques-cadeaux.

Exemple de lettre pour solliciter des chèques-cadeaux ou des coupons

Ceci est un exemple de lettre ou de courriel que vous pouvez envoyer :

Madame X, Monsieur Y,

J'offre à certains professionnels, triés sur le volet, la chance de m'offrir des chèques-cadeaux ou des coupons balisés d'une valeur minimale de 100 $, que j'entend distribuer par différentes avenues, y compris mes séminaires, produits, coentreprises, courriels, etc. J'ai besoin de chèques-cadeaux en couleur, de haute qualité, qui pourront être honorés internationalement et être balisés. En d'autres mots, si quelqu'un prend avantage de votre offre pour une consultation gratuite, échantillon, ou ce que le chèque-cadeau offre (PAS un rabais), et devient par la suite votre client, je veux être assuré de recevoir une commission sur toutes les transactions subséquentes.

Votre entreprise remplit mes critères car vous êtes un vrai professionnel, que j'aime et en qui j'ai confiance, et votre service se prête bien à l'assortiment que je compte offrir.

Si vous êtes intéressé, envoyez-moi un courriel ou appelez-moi dès que possible pour me parler de la structure de commission que vous m'offrez (afin que je prenne une décision) et pour me dire quand je peux m'attendre à recevoir les chèques-cadeaux (en commençant par une quantité minimale de 100) par messagerie.

Au plaisir de vous parler bientôt,

VOTRE NOM

Note :

Si vous acceptez les termes et conditions offerts, écrivez une lettre simple qui dit exactement combien vous serez payé, quand et comment vous serez payé, le processus de rapport, etc., et vous êtes prêt. Faites votre vérification préalable avant d'offrir à quiconque cette occasion remarquable de les mettre en marché sans risque ni coût : ils obtiennent une bonne visibilité et ne paient que pour les résultats, si et quand quelqu'un achète réellement. Vous pouvez émettre des milliers de ces chèques-cadeaux.

Vous ne payez pas pour l'impression des coupons et plus ils sont beaux (ils devraient être dans des enveloppes également), plus de gens sont susceptibles de réagir. Ne

laissez pas une pile de coupons sur le comptoir d'un magasin – plus vous leur accordez de valeur, plus les gens vont leur en accorder.

Si à n'importe quel moment vous vous sentez inconfortable avec la personne qui a émis ces chèques-cadeaux, vous devriez réserver le droit de les lui retourner et de ne plus en distribuer.

Les chèques-cadeaux pourraient tous inclure votre nom ou votre site Web, vos coordonnées et les détails de balisage.

Faites des vérifications ponctuelles. Assurez-vous d'être payé. Soyez créatif. Si vous voulez imprimer des chèques-cadeaux en ligne en utilisant un excellent gabarit qui peut être utilisé pour les fichiers PDF à envoyer aux gens par courriel ainsi que pour l'impression, visitez www.entrepriseslucratives.com dès maintenant.

Imaginez que 20 entreprises vous fournissent des chèques-cadeaux, des coupons et des échantillons. Vous pouvez distribuer des milliers de ces chèques-cadeaux à travers d'autres entreprises. Chaque chèque-cadeau qui débouche sur une transaction ajoute de l'argent à votre compte bancaire!

Maintenant, comment distribuer ces chèques-cadeaux?

$ Vous pouvez les donner (ou, encore mieux, les VENDRE) à des vendeurs qui les utiliseront comme un incitatif et une prime pour inciter les gens à décider de faire un achat : « Monsieur, mon supérieur m'a autorisé à vous remettre cet ensemble de chèques-cadeaux haut de gamme d'une valeur de 1 000 $, si vous autorisez cette transaction immédiatement. Ce cadeau ne sert qu'à vous récompenser d'avoir pris une bonne décision et de m'avoir épargné la peine de revenir demain pour ramasser votre paiement. Le temps, comme vous le savez, c'est de l'argent! Maintenant, laissez-moi vous montrer les chèques-cadeaux que vous allez recevoir… »

$ Vous pouvez les faire distribuer par d'autres entreprises qui s'en serviront comme cadeaux pour remercier leurs clients de leur loyauté.

$ Vous pouvez les faire inclure dans des paniers-cadeaux, des cadeaux de prompt rétablissement, des ventes de nouvelles voitures – n'importe où.

$ Des restaurants pourraient les remettre à leurs clients. Le maître d'hôtel pourrait dire : « Madame, la direction m'a demandé de vous présenter ce magnifique chèque-cadeau pour un sauna / massage / cours de yoga / massage facial gratuit afin de vous remercier d'avoir choisi notre restaurant. Et pour monsieur, j'ai un chèque-cadeau valable pour une période de deux semaines au Centre sportif Harry's et une consultation gratuite avec un comptable. »

Croyez-vous que le restaurant bénéficiera de cela? Bien sûr. C'est une bonne valeur ajoutée et une bonne publicité de bouche à oreille.

$ Des entreprises pourraient les inclure avec les factures envoyées à leurs clients.

« Nous somme faits pour conquérir l'environnement, régler des problèmes, atteindre des objectifs, et nous ne trouvons aucune réelle satisfaction ni bonheur dans la vie sans des obstacles à surmonter et des buts à atteindre. »
— Maxwell Maltz

3. Relancer les clients

Nous savons que toute entreprise perd des clients chaque année, pour diverses raisons.

On appelle ce phénomène la perte de clients.

Vous faites une démarche auprès d'une entreprise; voici votre argumentaire :

« Bonjour, Bill. Permettez-moi de vous poser une question : êtes-vous d'accord avec moi pour dire que 10 % de quelque chose vaut plus que 100 % de rien? Bien. Maintenant, Bill, si je pouvais vous amener des affaires additionnelles et des revenus que vous n'auriez pas eus, sans aucun coût ni risque, en n'utilisant pas votre temps ni vos ressources, et si je faisais tout le travail, prenais tous les risques et les coûts, seriez-vous prêt à me payer un pourcentage des profits additionnels sur une période de deux ans? »

S'il dit « non », allez tout de suite voir ses compétiteurs. S'il dit « oui », poursuivez :

« Fantastique, Bill. Chaque entreprise perd des clients au fil des ans, pour plusieurs raisons. Parfois la compétition les attire, ils perdent de l'intérêt, deviennent trop occupés, n'ont pas reçu de réponse à leurs questions ou de solutions à leurs problèmes, ils ont déménagé ou étaient insatisfaits. Pour une raison ou une autre, ils ne sont plus vos clients. Êtes-vous d'accord? »

Bill est d'accord, à moins qu'il soit idiot (bien des gens le sont, ne vous en faites pas!).

« Fantastique. Maintenant, Bill, si vous me donniez une liste de vos clients inactifs et que j'aie une façon éprouvée de les soudoyer éthiquement, de les attirer de nouveau vers vous, afin de relancer ces clients avec le kit de "re-bienvenue" valant plusieurs centaines de dollars que j'utilise, ainsi qu'avec une approche écrite, éprouvée, qui n'est ni envahissante ni menaçante, qui est amicale et séduisante, seriez-vous prêt à me payer un pourcentage des transactions additionnelles, que vous n'auriez pas eues autrement, pour une durée de deux ans? »

S'il accepte, poursuivez; s'il refuse, prenez vos jambes à votre cou!

« Bill. Il n'y a aucun risque pour vous, aucun travail, aucun temps, aucun frais – les clients qui n'acceptent pas cette relance aimeront votre entreprise et vous obtiendrez, par cet exercice, une publicité extraordinaire. Tout sera fait de façon professionnelle et je signerai une entente de confidentialité et accepterai de ne rien révéler et de ne pas transmettre votre liste de clients à toute autre entreprise. »

Dites maintenant à Bill comment vous avez obtenu tous ces cadeaux gratuits. Il pourrait également offrir un rabais spécial aux clients relancés. Ne RÉVÉLEZ PAS que vous recevrez des commissions des gens qui vous ont fourni les chèques-cadeaux. Cela est éthique et honnête et ne le regarde pas. Vous ne voulez pas qu'il vole votre idée!

Si Bill refuse vos services, allez directement voir son compétiteur.

Maintenant – comment parler aux clients inactifs?

« Bonjour. Monsieur Rich? Ici Robin Elliott, de Bill's Lumber Supply. Nos relevés démontrent que vous avez été l'un de nos bons clients au fil des ans, mais vous n'avez pas utilisé nos services récemment. Y a-t-il une raison à cela? »

S'il énonce des plaintes ou des problèmes, acheminez-les au service de l'administration ou au service après-vente. Puis procédez comme suit; ou, s'il n' y a aucun problème, continuez également comme suit :

« M. Rich, nous avons un cadeau très spécial de "re-bienvenue" pour vous. Nous voulons que vous soyez notre client. Il est difficile de trouver de bons clients comme vous, et nous aimons mieux travailler avec de vieux amis qu'avec des inconnus. Non seulement recevrez-vous un rabais de 10 % lors de votre premier achat de re-bienvenue (qui doit être activé dans les sept jours), mais vous recevrez également immédiatement un panier-cadeau spécial contenant des échantillons, des coupons et des chèques-cadeaux de différentes entreprises, d'une valeur de plus de 1 000 $!

Puis-je réserver votre panier-cadeau pour vous? J'aimerais pouvoir dire à notre service à la clientèle quand vous viendrez nous voir pour votre premier achat afin que nous soyons prêts à vous recevoir. Quand pouvons-nous vous recevoir? »

On peut appliquer cela à toute entreprise, y compris les restaurants, les hôtels, les magasins, les fournisseurs de service… le potentiel est sans limite. Vous pouvez vous présenter en personne ou le faire au téléphone. Vous pouvez travailler en pyjama de la maison, en utilisant un téléphone et, idéalement, le courriel. Vous pouvez payer quelqu'un au salaire minimum pour faire cela. Ou vos employés sous-utilisés. Vous pouvez travailler de n'importe où dans le monde. Vous pouvez travailler avec des MILLIERS d'entreprises. Un revenu illimité sans coût ni risque – tout le monde gagne! Demandez-moi comment DollarMakers peut devenir l'un de vos premiers fournisseurs de coupons et générateur de revenus! Je veux vous envoyer de l'argent chaque semaine!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« C'est le manque de foi qui effraie les gens devant un défi, et je croyais en moi-même. »
— Mohammad Ali

Pour télécharger de l'information gratuite, visitez **www.entreprises lucratives.com**

4. Augmenter les taux de conversion

Parlez à un vendeur et demandez-lui quel est son taux de conversion. Disons que Laura vend de l'assurance et qu'elle clôt une transaction avec deux clients potentiels sur 10. Si vous lui donniez 15 chèques-cadeaux, coupons ou échantillons qui ne vous ont rien coûté, elle pourrait les donner à ses clients potentiels pour les inciter à prendre une décision et à faire un achat immédiatement. Elle pourrait dire : « Si vous investissez aujourd'hui, j'ai l'autorisation de vous donner ces coupons et ces chèques-cadeaux qui valent plus de 1 000 $! »

Laura donne vos coupons et vous êtes payé pour toute transaction qui en résulte par les gens qui ont émis les coupons, ET Laura devrait vous payer une commission sur toute vente ADDITIONNELLE réalisée (toute augmentation de son taux de conversion) à la suite de l'utilisation de vos coupons! Vous mettez le système en place et Laura travaille pour vous, tout comme les fournisseurs de coupons!

Voici une autre façon d'augmenter les taux de conversion et de se faire payer pour cela :

Organisez une session de formation avec un bon formateur en ventes, et divisez avec elle ou lui les commissions résultant de l'augmentation des ventes.

En voici une autre :

Trouvez deux bons agents d'immeubles (ou tout autre type de vendeurs qui vendent le même genre de produits ou de services au même type démographique de clients).

Si chaque agent a un taux de conversion de 20 % des acheteurs qualifiés, faites-les accepter de vous donner 10 % des ventes additionnelles.

Puis faites-les accepter d'échanger leurs clients potentiels non convertis l'un avec l'autre. Leur taux de conversion sur ces clients potentiels sera très élevé.

Voici un texte à utiliser :

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entreprises lucratives.com/forum

Betty essaie de vendre une maison à Tom mais il n'achète pas. Alors qu'il est dans son bureau, elle appelle l'autre agent d'immeubles, Sally, et dit : « Sally, ici Betty. Je suis avec Tom, qui est un bon gars, mais je n'ai pas été capable de lui trouver une maison. Je me sens mal, Sally, et je sais que tu es une vraie vedette quand il s'agit d'aider mes clients. Parle-lui s'il te plaît. Tom, voici Sally – elle est extraordinaire – Sally, voici Tom! » et elle passe le téléphone à Tom. Sally organise une rencontre et lui vend une maison. Vous recevez 10 % de la commission!

Si vous êtes gestionnaire des ventes, apprenez à vos employés à travailler de cette façon. Moins de peur, moins d'ego… plus d'argent!

« Pour chaque échec, il y a une autre voie à emprunter. Vous n'avez qu'à la trouver. Lorsque la route est bloquée, faites un détour. »
— Mary Kay Ash

5. La triangulation

Chaque transaction que vous organisez entre deux autres parties est une « transaction triangulée ». Le moins de temps et d'énergie vous dévouez à une coentreprise, le mieux c'est. Nous savons que certaines vont fonctionner et d'autres non, et nous savons que votre temps est précieux. Doublez-vous en utilisant les autres – utilisez le temps, les ressources et l'argent des autres. Laissez-les faire le travail et prendre les risques et dépenser l'argent.

Mon très bon ami Marnus Roothman a une solide expérience en relations publiques et en impression. Il connaissait un champion de culturisme, Lionel, Monsieur Afrique du Sud, qui possédait 18 centres d'entraînement. Marnus nous a invités, Lionel et moi, à un lunch, où il nous a proposé de coécrire un livre, que l'on intitulerait *Muscle, esprit et motivation*. J'écrirais au sujet de l'esprit et de la motivation et Lionel écrirait les parties traitant des muscles, de la santé et de l'alimentation. Lionel a répondu à Marnus : « Oui, Marnus, c'est une bonne idée, sauf que Robin est gros – il devrait perdre du poids d'abord, pour prouver qu'il fait ce qu'il prêche! » Il m'a donné une carte de membre pour ses centres d'entraînement et j'ai perdu du poids, gagné des muscles et commencé à écrire. Le livre a connu un grand succès et nous l'avons publicisé à travers des séminaires dans les clubs et avec les nouvelles adhésions. Tout le monde s'est amusé et a gagné de l'argent. Marnus a triangulé cette transaction.

« Faites comme si chaque personne que vous rencontrez portait un écriteau autour de son cou, disant "Faites-moi me sentir important". Non seulement vous réussirez dans la vente, mais vous réussirez dans la vie. »
— Mary Kay Ash

6. Offres groupées

Lorsque je vais acheter un habit, le vendeur ajoute des pantalons, des chemises, des chaussettes, des souliers, des cravates, des boutons de manchette… Il est naturel qu'il m'offre la gamme complète. Il simplifie ma vie, me donne un bon rabais pour un achat groupé et nous gagnons tous deux. (Il pourrait, bien sûr, aussi m'offrir des chèques-cadeaux pour une manucure, un sauna, une rencontre avec un imagiste-conseil, une coupe de cheveux…)

Faire une offre groupée, c'est ajouter un produit ou un service complémentaire à une voie de distribution ou de vente existante.

Vous pouvez faire cela avec des vendeurs. Ils vendent déjà et font déjà des appels. Peuvent-ils ajouter votre produit ou service à ce qu'ils vendent déjà? Pourraient-ils l'ajouter dans la même vente? Est-ce que le produit ou le service de quelqu'un d'autre pourrait être ajouté?

Patricia vend des maisons. Vous la persuadez d'augmenter ses prix et d'inclure les services d'inspection, que fournit Don. Cela devient une vente automatique, incluse dans le service. Vous êtes payé par Don. Tout le monde fait plus d'argent, avec très peu d'effort additionnel, et vous ajoutez de la valeur pour le client en lui simplifiant la vie.

Votre mécanicien, Trent, accepte d'augmenter ses prix légèrement en incluant un lavage de voiture à chaque service qu'il fournit. Il fait plus d'argent et vous recevez une commission des laveurs de voiture.

Billy fait des rénovations et vous avez une entreprise de lavage de tapis. Billy peut inscrire vos services à son menu.

Pensez aux produits et services que le client, en toute logique, veut ou dont il a besoin avant, durant et après son achat de tout produit ou service. S'ils font laver leurs tapis, ont-ils besoin de peinture, de plomberie, d'un cinéma maison? Est-ce que le laveur de tapis pourrait introduire ces services en offrant vos chèques-cadeaux?

Lorsque nous sommes arrivés au Canada, nous ne connaissions personne, mais on nous avait donné un répertoire d'affaires d'Africains du Sud. Nous avons acheté notre voiture, nos services informatiques et nos services bancaires avec ce répertoire. Où ailleurs? Cela fonctionne.

Quand quelqu'un achète une maison, vous pourriez lui fournir un répertoire de produits et de services disponibles dans son nouveau quartier. Vous pourriez faire payer les entreprises pour la publicité ainsi qu'un pourcentage de toute transaction qui provient du répertoire. Vous pourriez faire de l'argent avec la publicité et l'impression de ces répertoires et les vendre à des agents d'immeubles. C'est un concept d'affaires en soi. La même chose s'applique aux chèques-cadeaux.

L'offre groupée est plus qu'une vente incitative. Elle *présume* la vente – elle inclut des produits et des services additionnels plutôt que de les offrir de façon optionnelle. Vous pouvez toujours les enlever et baisser le prix. L'offre groupée permet d'ajouter de nombreux produits et services à toute transaction de vente ou de distribution.

Souvenez-vous : pour accroître exponentiellement les bénéfices de toute entreprise, nous avons besoin de plus de ventes, de plus d'argent par transaction, de marges plus élevées, des ventes plus fréquentes, de recommandations additionnelles, plus de sources de revenu, plus de produits et de services à vendre, des frais généraux plus bas, plus de levier financier et moins de perte de clients.

Le passé n'est pas garant du futur.

« Les hommes qui réussissent aujourd'hui sont des hommes qui ont une idée dominante, un but inébranlable, des hommes dont l'intention est unique et intense. »
— Orison Swett Marden

7. Bénéficiaire-hôte

C'est une façon très puissante de faire de l'argent. Vous pouvez le faire avec votre propre produit ou service, ou le trianguler entre d'autres personnes et tout de même faire de l'argent. Jennifer est accompagnatrice et a une base de données de 2 000 personnes, ses clients et ses amis qui lui font confiance, l'aiment et la respectent. Elle leur envoie à tous une lettre à propos de vous. Cette lettre dit : « Tami est ma bonne amie. Elle fait un travail extraordinaire en aidant les gens à organiser leurs résidences et leurs bureaux. J'ai convaincu Tami, pour vous remercier, mes précieux clients, de votre loyauté au fil des ans, de vous donner un disque compact sur *Comment s'organiser et demeurer organisé et sauver 17 journées chaque année de votre vie*. Si vous aimeriez un exemplaire de ce disque gratuit, appelez directement Tami au 569 999-8888.

NOTE : Jennifer n'est pas payée pour les transactions résultantes. Elle ne donne pas sa base de données. Elle ne fait qu'offrir à ses clients un cadeau utile et pratique. Cela augmentera leur fidélité, leurs recommandations et les ventes.

Maintenant Tami fait de même. Elle envoie une lettre similaire à ses clients, offrant une session téléphonique d'une heure avec Jennifer, la recommandant.

Toutes les deux gagnent. Tout le monde gagne. De hauts taux de conversion. Et la vie privée des clients n'est pas en jeu.

Un avocat envoie une lettre personnalisée et signée à tous ses clients, les remerciant de leur fidélité et leur offrant une consultation gratuite d'une heure avec son comptable – sans obligation; simplement un point de vue objectif d'une tierce partie sur leur système comptable. Le comptable lui rend la pareille. Il dit à ses clients : « Mon cadeau pour vous remercier est de vous fournir une consultation gratuite d'une heure, sans

obligation, avec mon avocat, Sam, qui est un homme très intelligent. Il pourra regarder vos contrats ou tout autre document et vous donner gratuitement son opinion. Veuillez appeler Cathy, l'assistante de Sam, et prendre rendez-vous. Cette offre prend fin le 30 juin. Le numéro de Cathy est le 555 787-7878. Sam est un homme occupé, alors appelez dès maintenant et réservez. »

Vous pouvez faire de même à tout niveau, trianguler des transactions, le faire à de nombreuses reprises. Le taux de conversion dépend de la relation qu'ont les gens avec leurs clients, mais c'est là une façon fantastique, sans coût ni risque, de bâtir rapidement une clientèle. Naturellement, si vous triangulez la transaction, vous serez payé une commission sur toutes les transactions ultérieures.

« Nous pouvons nous évader de la réalité, mais nous ne pouvons pas éviter les conséquences de s'évader de la réalité. »
— Ayn Rand

8. Les vieux numéros de téléphone et adresses URL

Quatre-vingt-sept pour cent des entreprises échouent. Et avant d'échouer, elles dépensent généralement beaucoup d'argent pour publiciser leur numéro de téléphone. Elles impriment des calendriers, des publicités et des signets et annoncent dans les magazines, etc. Puis elles font faillite. En général, les gens échouent en affaires parce qu'ils ne font pas assez de ventes et/ou que leur flux de trésorerie est insuffisant, et en général ils ont beaucoup dépensé pour diffuser leur numéro de téléphone. S'ils avaient utilisé les coentreprises, ils seraient probablement encore en affaires. Mais ils ne le sont pas.

Prenez de vieux bottins téléphoniques, jusqu'à quatre ans en arrière, et appelez toutes les entreprises, ou, mieux encore, payez un étudiant au salaire minimum pour le faire. Certaines des entreprises appelées n'existeront plus, mais les gens composent toujours ces numéros! Vous appelez la bijouterie Joe, et Mme Smith répond. Elle dit qu'elle reçoit chaque jour des appels pour la bijouterie, mais elle n'est pas joaillière, elle n'a que le numéro de la bijouterie! Alors vous achetez le numéro ou vous achetez les clients potentiels et les refilez à une vraie bijouterie sur la base d'une entente voulant que vous serez payé une commission sur toutes les ventes réalisées avec ces clients potentiels. Si vous le désirez, les appels peuvent vous être transférés. Vous pouvez faire ceci avec n'importe quelle entreprise. Publicité gratuite, affaires gratuites, et vous êtes payé.

Vous pouvez faire ceci avec toute entreprise qui a de bonnes marges bénéficiaires et où les ventes valent votre peine. Vous ne le feriez probablement pas avec une pizzeria. Nous avons fait cela avec une bijouterie qui a doublé ses bénéfices grâce à cela. Tous ces numéros existent, ils mènent à des pistes solides, et vous pouvez les avoir! La même chose est vraie des adresses URL (adresses de sites Web). C'est un excellent système et il n'y a aucun risque, aucun inconvénient et aucun coût. Vous ne payez que pour les résultats et n'êtes payé que pour les résultats.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« Le chêne le plus fort de la forêt n'est pas celui qui est protégé des tempêtes et caché du soleil. C'est celui qui se tient dans la clairière, où il est forcé de lutter pour son existence contre les vents et les pluies et le soleil brûlant. »
— Napoleon Hill

9. La faillite et les entreprises qui échouent

Quand, en 1995, le propriétaire survolté d'une entreprise en train d'échouer m'a approché, nous avons pris du recul pour évaluer la situation rationnellement. En tirant profit de la plus-value latente de l'entreprise, en se défaisant des employés improductifs et en précisant les objectifs, nous avons retourné la situation et l'entreprise se porte aujourd'hui très bien.

Lorsqu'une entreprise est en péril, la logique passe souvent par-dessus bord et les décisions émotives prennent le dessus. Pourtant ce pourrait être une occasion pour vous et pour les propriétaires de tirer des bénéfices. Au lieu de simplement fermer la porte et de vendre l'équipement et les stocks à rabais, *cherchez la plus-value latente de l'entreprise* – une équipe de vente, de la propriété intellectuelle, une base de données de clients, des commandes non remplies, l'accès à des ventes résiduelles de produits et services, des relations, du stock, de l'équipement, de la distribution et une cote d'estime. Ceux-ci peuvent être convertis, avec peu ou pas de frais, en profits imprévus et en revenu continu pour vous et pour les propriétaires de l'entreprise en péril. Vous pourriez peut-être établir une coentreprise lucrative, gagnant/gagnant, en vous servant de la plus-value latente en leur ajoutant votre propre distribution, votre stock ou d'autres ressources. La clef est de trouver un propriétaire d'entreprise ouvert d'esprit, qui comprend qu'il a besoin d'aide et est suffisamment capable de contrôler sa fierté. Assurez-vous d'avoir une protection contractuelle adéquate et soyez prêt à négocier. Après tout, vous êtes en position de force et vous pouvez retourner une situation qui semble mauvaise.

Les entrepreneurs intelligents savent qu'il est sage de parler avec des experts objectifs lorsqu'ils paniquent au sujet des encaissements. Je sais que, quand je l'ai fait par le passé, j'ai eu l'occasion de retrouver une certaine perspective.

Pourriez-vous reprendre les commandes non remplies et payer en retour un pourcentage des profits?

Pourriez-vous démarrer une nouvelle entreprise en utilisant les employés, l'équipement, la base de données et les systèmes existants et partager les profits?

Pourriez-vous reprendre le nom de l'entreprise, s'il est bon?

Pourriez-vous vendre d'autres produits et services connexes?

Pourriez-vous travailler avec ses fournisseurs?

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Parlez à un avocat et voyez comment vous pourriez reprendre l'entreprise sans frais ni risque.

Trouvez une façon de tirer profit des années de travail et de la cote d'estime de l'entreprise, de ses numéros de téléphone, de son site Web, etc. Trouvez des façons de sauver l'entreprise qui soient gagnant-gagnant.

« Le courage est la première des qualités humaines, car c'est la qualité qui garantit toutes les autres. »
— Winston Churchill

10. Échanger des produits et services

Dans les années 1970, Chrysler avait 1 000 *Imperials* stationnées sur le champ de foire de l'État du Michigan, et ne pouvait les vendre. L'entreprise les a échangées au prix de vente contre des crédits de publicité radiophonique et télévisée à travers le pays, à être utilisées dans les cinq ans. Elle a utilisé ces crédits (certificats provisoires) comme sécurité à la banque pour fabriquer de nouvelles voitures. Lorsque les certificats provisoires ne sont pas utilisés, c'est une RUPTURE.

Un hôtel de Beverly Hills s'est sorti d'une faillite possible et a immédiatement émis pour trois millions de dollars de crédits pour des chambres, de la nourriture et des boissons à être utilisés dans les cinq ans. Des courtiers en certificats provisoires ont acheté le tout pour 1,5 million de dollars COMPTANT. Ils ont converti les transactions futures (40 % de rupture!).

Échangez des services dentaires contre de la publicité radiophonique. Échangez des surplus de stock contre de l'espace publicitaire. Échangez les services d'un comptable contre des services informatiques et obtenez une part des profits. Triangulez ou utilisez votre propre entreprise. Créez une nouvelle entreprise. Puis vendez-la!

J'ai échangé une batterie de cuisine pour cuisson sans eau entièrement neuve et valant 3 000 $ contre une place à 1 000 $ dans un camp de formation. Cela m'a coûté environ 10 $. Gagnant-gagnant.

« Je ne mesure pas le succès d'un homme en voyant jusqu'où il grimpe, mais en voyant jusqu'où il rebondit quand il atteint le fond. »
— George S. Patton

11. Ventes subséquentes

Ajoutez des produits et services et prenez une part des profits résultants. Les planificateurs de mariage peuvent vendre, faire des offres groupées ou des ventes incitatives à des agents d'immeubles, à des magasins de meubles, à des entreprises de visites guidées, à des avocats, à des comptables et à des courtiers.

Les nettoyeurs de tapis peuvent aussi vendre des services électriques, de peinture, de mobilier, de plomberie et de nouveaux tapis ou planchers, des rénovations, des services d'émaillage et d'agences de voyages. Vous pouvez obtenir un pourcentage de toutes ces transactions subséquentes!

Les agents d'immeubles peuvent référer des avocats, des vendeurs de voitures, des architectes paysagistes, des peintres, des universités et des entreprises de taxi. Ou vous pouvez les lier entre eux et être payé. Établissez un réseau de 20 fournisseurs qui travailleront avec 100 agents d'immeubles! C'est beaucoup de revenus résiduels pour vous!

Atteindre le seuil de la rentabilité

Lorsque vous avez un produit ou un service qui est acheté plusieurs fois, il est logique de dépenser pour obtenir un nouveau client. Par exemple, j'ai montré à un de mes clients, qui est propriétaire d'un salon de coiffure, comment inviter les clients potentiels haut de gamme à recevoir une coupe et une mise en plis gratuites. Son coût était négligeable. Toutefois, 82 % des clients ont été si impressionnés par la qualité de son travail qu'ils sont devenus des clients réguliers. Un émondeur peut offrir un service gratuit afin d'obtenir des clients fidèles. Un comptable ou un avocat peut offrir une consultation initiale gratuite.

Combinez cette idée avec une coentreprise et vous pouvez créer l'occasion d'accéder à une grande quantité de clients potentiels, surtout si votre produit se consomme. Si votre recherche et votre expérience démontrent que la plupart des gens qui utilisent votre produit reviennent et l'utilisent régulièrement sur une période de temps, pourquoi ne pas demander à vos partenaires de coentreprises de publiciser votre produit et de garder, en dédommagement, 100 % du profit de la première vente? Ou ils pourraient vouloir le donner à leurs clients pour les remercier. Les clients qui l'aiment vous seront dirigés afin de faire leurs prochains achats directement auprès de vous.

Les propriétaires de cafés intelligents peuvent viser les gens d'affaires qui travaillent dans les environs en offrant trois tasses de café gratuites. Leur coût réel est d'environ 15 sous la tasse. Les clients potentiels vont s'habituer à fréquenter le café et vont probablement acheter un muffin ou un sandwich, et si la nourriture et le service sont vraiment bons, ils pourraient très bien devenir des clients réguliers. Trois tasses de café coûtent environ 45 sous. Quel est votre profit sur un sandwich?

« N'attendez pas; il n'y aura jamais de moment "idéal". Commencez là où vous vous trouvez, et travaillez avec les outils que vous avez; vous en trouverez de meilleurs en avançant. »
— Napoleon Hill

Pour lire des centaines d'articles de Robin J, Elliott
pour vous inspirer et vous instruire, visitez notre blogue :
www.RealSuccess.Blogspot.com

12. Les actifs et les ressources sous-utilisés

J'ai travaillé dans une ville où ne se trouvait aucun restaurant ouvert 24 heures. Un chef cuisinier allemand a approché un restaurant ouvert de 6 heures à 18 heures et leur a dit : « Laissez-moi opérer le restaurant de 18 heures à 6 heures – nous partagerons les frais généraux, opérerons deux entreprises différentes au même endroit, auront beaucoup de nouveaux clients et gagneront tous les deux. » Les deux propriétaires ont brillamment réussi avec le premier restaurant en ville à être ouvert 24 heures!

Bien des entreprises et des individus ont des ressources, de l'espace, du temps, de l'argent, des employés, de l'espace publicitaire, du stock, etc. qui sont sous-utilisés et que vous pouvez utiliser, convertir en argent et dont vous pouvez tirer profit. Les bureaux et les garages vides peuvent être vendus. L'espace vide peut devenir un espace publicitaire et être vendu ou loué. De nouveaux produits et services peuvent être vendus en utilisant le stock additionnel comme incitatif. Si vous cherchez, vous trouverez!

J'étais dans un restaurant à Pretoria, en Afrique du Sud, récemment, et les salières et poivrières avaient un petit livret attaché à elles, qui contenait les publicités plastifiées de 20 entreprises différentes. C'était fait avec style et donnait quelque chose à lire aux clients qui attendaient leur repas ou leur boisson. La personne responsable donne les salières et poivrières aux restaurants gratuitement, mais bien sûr les annonceurs payent pour mettre leur publicité sur les tables des restaurants – un certain montant par table par annonceur par mois, et le tout s'additionne! C'est une idée d'entreprise simple et efficace. Oh, je vous entends dire que vous détestez vendre. Eh bien, vous pouvez engager quelqu'un pour faire les ventes publicitaires pour vous et payer cette personne en commissions! Vous pouvez emprunter ou acheter les habiletés des autres.

Aujourd'hui j'ai pris une longue marche. En chemin, je me suis arrêté à un café. Quand j'ai voulu ajouter de la crème à mon café, j'ai vu une jolie boîte divisée en douze petits carrés. Chaque carré était couvert de feutre et contenait une série de cartes d'affaires proprement placée. Une affiche plastifiée, intelligente, placée dans le couvercle de la boîte, disait : « Placez votre carte d'affaires dans cette boîte pour seulement 5 $ par mois. » C'est un revenu de 60 $ par mois, à 100 % de profits. Pourriez-vous placer ces

boîtes dans tous les cafés de votre quartier et partager avec eux les revenus? Vingt cafés à 30 $ par mois pour vous, c'est 600 $ par mois!

Rika et moi avons un jour eu un stand dans une foire commerciale à Abbotsford (C.-B.). Durant la journée, une femme est venue nous voir et nous a offert de prendre cinq photos de nous dans notre stand avec son appareil photo numérique, et de nous les envoyer par courriel le soir même pour dix dollars. Wow! C'est brillant. Non seulement elle a gagné 10 dollars, mais elle a obtenu l'information de tous les exposants de la foire. Pensez-vous qu'elle pourrait vendre cette liste à d'autres organisateurs de foires commerciales? Pourriez-vous engager un jeune avec un appareil photo pour aller à toutes les foires commerciales pour vous et ensuite partager les profits?

Pourriez-vous vendre de la publicité sur ces aspirateurs qu'on trouve dans les stations-service? Et sur les podiums des distributrices? Pourriez-vous acheter l'espace publicitaire et le revendre à quelqu'un qui ferait les ventes aux annonceurs? J'aime prendre l'avion avec WestJet. Lorsque je regarde par le hublot, je vois le nom de WestJet sur le bout de l'aile. Pourriez-vous vendre de la publicité sur le dossier des sièges ou sur les ailes pour que les passagers la voient? ***Sortez des sentiers battus!*** Les compagnies d'aviation sont dans un tel désarroi que vous pourriez croire qu'elles comprendraient pouvoir faire plus d'argent en vendant de la publicité qu'en coupant la nourriture et en servant des demi-tasses de café. WestJet ne sert pas de demi-tasses de café et son service est excellent. C'est ma compagnie aérienne favorite.

Lorsque les gens s'ennuient et cherchent quelque chose à lire, on peut vendre de la publicité. Comme dans les salles d'attente des médecins. Tous ces vieux magazines… toutes ces occasions! Vous êtes entourés d'occasions de faire de l'argent. Vous êtes un aimant pour l'argent!

« Je suis certain d'une chose, c'est que vous n'avez qu'à endurer pour conquérir. Vous n'avez qu'à persévérer pour vous sauver vous-même. »
— Patton

13. Le stock immobile

Si quelqu'un a beaucoup de choses qu'il ne peut vendre, il peut vous les donner afin que vous les vendiez en consignation. Après tout, quels choix a-t-il? Les gens achètent des machines distributrices puis veulent s'en défaire parce qu'ils ne font pas d'argent. Les gens écrivent des livres et ne peuvent les vendre. Les gens font et fabriquent des choses et achètent des choses qu'ils entreposent ou mettent au sous-sol et ils ne sont que trop heureux quand vous offrez de prendre ces articles, n'est-ce pas? EH OUI. « Quelque chose vaut mieux que rien. » « Prenez ces articles pour que je puisse utiliser cet espace. Je prendrai ce que je pourrai obtenir. » Les gens adhèrent à des réseaux de ventes cooptés et achètent plein de choses qu'ils ne peuvent vendre. Un jour, ils réalisent qu'ils ne les vendront jamais. C'est à ce moment que vous apparaissez. Vous amenez les choses à des magasins, à des points de vente, à des centres d'achats, des

stations-service et à des vendeurs et ce sont EUX qui feront les ventes. Et bien sûr vous retiendrez une bonne portion des profits.

Les gens achètent des machines distributrices pour 1 500 $ chacune et neuf mois plus tard revendent ces mêmes machines pour VINGT-CINQ DOLLARS CHACUNE, simplement pour s'en débarrasser. Vous pouvez les acheter à 25 $ chacune et les échanger pour ce que vous voulez pour 300 $ chacune. Ou vous pouvez les revendre. Ou les revendre pour 200 $ chacune à des marchands qui les utilisent comme incitatif ou comme cadeau. Pas de coût et pas de risque pour vous.

J'ai mis une petite machine distributrice de boules de gomme dans un restaurant, juste à côté de la caisse. Mon entreprise avait une publicité sur le dessus et sur le pied de la distributrice. Je l'ai donnée au restaurant et leur ai dit qu'ils pouvaient la remplir de gomme et garder l'argent. Je reçois donc de la publicité continue et gratuite auprès de tous les clients du restaurant. J'ai donné au même restaurant 1 000 napperons de papier, chacun affichant un message de motivation ainsi que, bien sûr, ma publicité. Vous pourriez imprimer sur le napperon « Amenez ce napperon chez John's Gym pour un cadeau gratuit ». Le cadeau, bien sûr, sera sous la forme d'un chèque-cadeau.

« La liberté d'être le meilleur possible ne signifie rien à moins que vous vouliez être le meilleur possible. »
— Colin Powell

14. Échangez et vendez les clients potentiels non convertis

L'agent d'immeubles A reçoit 10 clients potentiels et n'en convertit qu'un seul. Que fait-il avec ceux à qui il n'a pas vendu? L'agent B fait de même. Vous prenez les clients potentiels à qui A n'a pas vendu et les vendez à B ou êtes payé une commission sur les ventes effectuées et divisez le revenu avec A, ou vice-versa. Prenez les clients potentiels non convertis et soit VOUS leur vendez quelque chose, soit vous les échangez, soit vous les vendez à quelqu'un d'autre. C'est très simple. CHAQUE vendeur a des clients potentiels non convertis. Ils paient cher pour les obtenir mais pour une raison ou une autre, le client n'a pas acheté. Maintenant vous pouvez transformer ces clients potentiels en argent sonnant.

Les courtiers d'affaires ont les mêmes possibilités. Si Bob ne vend pas son entreprise, peut-être que l'acheteur potentiel achètera la mienne? Les coentreprises touchent au partenariat, pas à la compétition. Partagez, unissez, travaillez ensemble, partagez l'amour! Écartez ces petites fiertés et faites de l'argent.

Pensez aux millions de clients potentiels non convertis de par le monde – qualifiés, prêts et prêts à acheter – qui n'attendent que vous pour se transformer en sources d'argent!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« Ne vous attardez pas sur ce qui n'a pas fonctionné. »
— Dennis Waitley

15. Le jumelage

J'avais des vendeurs qui vendaient des logiciels d'administration pour moi – des programmes pour établir des objectifs, pour gérer son temps, etc. L'un de mes vendeurs est revenu au bureau et m'a dit qu'il avait rencontré le propriétaire d'un salon de coiffure et m'a demandé si j'étais prêt à former des coiffeurs pour vendre davantage. J'ai dit : « bien sûr! » Mille dollars par mois pour une heure par semaine et je garantissais qu'ils doubleraient leurs ventes en deux mois s'ils suivaient mes conseils. J'ai eu un salon, puis deux, trois, et, au bout de six mois, un quatrième. Cette source de revenus me donnait donc 4 000 $ par mois. On m'a invité à donner un séminaire lors d'un colloque de coiffure et à la fin, un homme nommé Maxim Krok est venu me voir. Il a dit qu'il possédait les droits nationaux pour la gamme de produits Redken et m'a fait cette offre : « Robin, je sais ce que tu peux faire. Tu es le meilleur au pays. Je possède le meilleur produit. Je veux que tu donnes ta formation UNIQUEMENT dans les salons qui vendent mes produits. En retour, je vais promouvoir tes services à travers mes vendeurs. Mais je ne te paierai pas. D'accord? » J'étais d'accord. Dans les QUATRE JOURS suivants, j'ai obtenu 16 nouveaux clients. Je suis passé de 4 000 à 16 000 $ par mois en quatre jours. Tout seul, j'y aurais peut-être mis QUATRE ANS.

Mais voici ce qui est important. Maxim a suggéré que je lise le livre *Horse Sense* de Al Reis et Jack Trout. Je l'ai lu et ça m'a beaucoup aidé. Que serait-il arrivé si j'avais été brillant et avais négocié 5 % de toutes les ventes de produits Redken vendus dans mes salons sur cinq ans?

Pourriez-vous m'avoir présenté Redken et avoir pris 20 % de mes ventes additionnelles (cela vous aurait donné 3 200 $ par mois) et un pourcentage de toutes les ventes de Redken à ces nouveaux salons? Bien sûr.

Jumelez-vous à un circuit de distribution existant. Ajoutez-y simplement votre produit ou service. Tout le monde gagne. Les relations existent déjà. La confiance est là. La crédibilité également. Entrez et prenez l'argent!

Joe achète un espace publicitaire. Il sait que c'est risqué et coûteux, et il veut couvrir son pari. Il veut améliorer son retour sur le capital investi et vous pouvez l'aider à atteindre ce but. Il ajoute vos dépliants (ou ceux de vos clients) à ses envois postaux et est payé pour toute vente en résultant. Il partage son espace publicitaire et améliore son retour sur le capital investi. Il ajoute une mention dans sa cyberlettre, un lien à son site Web et du temps à son séminaire.

Vous pouvez avoir des centaines de gens qui font des ventes croisées à des centaines d'autres et faire de l'argent sur toute transaction en résultant.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Il y a deux minutes, j'ai vu un courriel partir vers 500 personnes de l'un de mes partenaires de coentreprise, publicisant l'un de mes cours à distance pour vendre des camps de formation en coentreprise de 1 000 $. Pas de risque ni de coût pour personne. De bonnes commissions sont payées. Gagnant-gagnant. Le mois dernier, un ami m'a fait parler devant son groupe et a été payé des milliers de dollars en commission sur mes transactions subséquentes. C'est facile.

Obtenez les transactions en étant payé pour les résultats :

Lorsqu'on a demandé à un avocat, J. Jamail, de représenter Penzoil en cour à la fin des années 1980, il a accepté de troquer ses services contre un pourcentage de la récompense s'il gagnait la cause au lieu de demander un taux horaire. Il a gagné la cause contre Texaco et quand Penzoil a reçu trois milliards de dollars, Jamail a gagné environ 420 millions de dollars.

Nouveaux domaines :

Vous pourriez obtenir les droits de vendre un produit, un service, une occasion d'affaires ou une franchise dans une région où cela n'est pas encore vendu. J'ai fait cela avec une entreprise de l'Idaho. J'ai appelé les gens et ai offert de vendre leurs occasions d'affaires au Canada. Ils m'ont fait venir immédiatement, nous nous sommes entendus et nous avons tous fait de l'argent. Lorsque vous ouvrez un nouveau territoire, vous pouvez surfer sur la vague de distribution comme sur une planche de surf. La seule différence, c'est que vous pouvez enlever le risque de perdre de l'argent si cela ne fonctionne pas.

D'autres idées :

Obtenez des commandites. Tout ce qui est commandité par une célébrité a du poids.

Obtenez du financement auprès de vos fournisseurs : ils ont intérêt à vous voir réussir.

Utilisez les communiqués de presse – ils sont de la publicité gratuite!

FORMEZ votre personnel de vente. Formez-les surtout à utiliser les coentreprises et leurs ventes vont exploser. Donnez-leur ce livre à lire!

« Laissez vos inquiétudes hâtives devenir vos pensées et votre planifications hâtives. »
— George Patton

16. Utiliser les séminaires, les cyberlettres, les conférences téléphoniques, les livres électroniques, les livres parlés, les disques compacts et les rapports

J'adore cette histoire. Un vendeur d'assurance vient me voir et me suggère d'offrir des séminaires à des propriétaires d'entreprises à succès au sujet des coentreprises. Il fait la publicité et obtient la présence de 40 personnes. J'entre et je présente mon séminaire et il en est le commanditaire. Il peut les rencontrer, créer de la réciprocité, les gâter, forger des relations et prendre rendez-vous avec tous les délégués afin de suivre le séminaire avec la livraison d'un CD audio ou d'un DVD de la rencontre à leur bureau. Il me paie, paie la publicité, paie la salle et la nourriture, les CD et les DVD. Et il réalise une transaction avec une personne sur quatre : DIX ventes avec une commission moyenne de 1 500 $ chacune; c'est 15 000 $.

Un autre entrepreneur me paie pour écrire des articles pour sa cyberlettre. En échange, il publicise mon nom et mon site Web. Il obtient de moi que je le mentionne dans mes cyberlettres envoyées aux membres de ma base de données. J'écris des livres électroniques ciblés pour mes clients. Je fais des CD spécifiquement pour eux, les mentionnant comme commanditaires. J'écris des rapports pour eux. Le parrainage de tiers, des techniques éthiques et transparentes de publicité, la réciprocité : tous sont adroitement intégrés dans un système de marketing puissant.

Il y a beaucoup de bons orateurs et de bons auteurs. Personne ne veut assister à un séminaire sur comment acheter de l'assurance, mais tout le monde veut savoir comment faire prendre de l'expansion à son entreprise sans coût ni risque. Il existe plusieurs façons de faire ce genre de coentreprise sans coût et de trianguler ces transactions entre d'autres personnes : mettez ensemble un agent d'immeubles et un orateur/auteur et prenez une portion de toutes les transactions subséquentes.

Vous pouvez également faire vos propres CD et livres électroniques. Ne payez que pour les ventes réalisées, utilisez l'offre gratuite d'Adobe, faites des coentreprises avec des gens qui font des CD et des DVD.

Offrez un appel conférence gratuit avec un expert et soyez payé pour les transactions subséquentes. Utilisez Freeconferencecall.com. Vous pouvez faire créer des livres électroniques, des livres parlés et des rapports gratuitement.

« L'optimisme perpétuel multiplie les forces. »
— Colin Powell

17. Les programmes d'affiliation

Ces jours-ci, l'Internet nous permet d'utiliser des programmes d'affiliation très sophistiqués, quoique très faciles à comprendre, simples et peu onéreux pour faire de l'argent. Nous devrions tous les utiliser, tant que les marges bénéficiaires sont suffisantes. Attention de choisir soigneusement à qui vous vous affiliez, et soyez conscients des polluposteurs et des vendeurs à pression.

Les programmes d'affiliation vous permettent d'augmenter radicalement votre visibilité d'un jour à l'autre pour peu ou pas d'argent. C'est un excellent levier.

Posez-moi des questions au sujet de nos sites Web de réplication de membres – ce sont des machines à faire de l'argent! Visitez NoMoneyNoRisk.com dès maintenant.

« Oubliez les conséquences de l'échec. L'échec n'est qu'un changement de direction temporaire, pour vous orienter vers votre prochain succès. »
— Dennis Waitley

18. Les sites Web

Facile! La plupart des entreprises n'utilisent pas bien le commerce électronique. Vous pouvez acheter un bon site de commerce électronique pour peu. Offrez de vendre leurs produits pour 50 % des profits, à travers votre site Web, ou trouvez un technicien et triangulez les transactions! Faites le lien entre l'entreprise et le technicien et faites de l'argent en vous prélassant sur une plage quelque part. Trouvez 20 entreprises, faites-les accepter d'expédiez directement leurs produits ou de livrer leurs services et faites travailler les techniciens. Tout le monde vous aimera et si cela ne fonctionne pas, personne ne perd quoi que ce soit. Un technicien peut mettre sur pied un magasin virtuel simple facilement et rapidement pour presque rien. Cela fonctionne bien et vous avez des tonnes d'options. Ce sont des transactions qu'ils n'auraient pas eues autrement.

Offrez de faire les envois et la manutention de leurs produits et tirez un profit des frais de port et de manutention, tout en vous gardant le droit d'ajouter vos chèques-cadeaux à chaque paquet envoyé.

« Fendez votre propre bois, et il vous réchauffera deux fois. »
— Henry Ford

19. La publicité contingente

La prochaine fois qu'un vendeur de publicité vient vous voir, souvenez-vous de ceci.

Disons que vous êtes prêt à payer une commission de 100 $ par vente. Le vendeur de publicité vient vous voir et veut que vous achetiez pour 2 000 $ de publicité. Vous lui demandez : « Bob, tu connais mon entreprise et je connais la tienne. Si tu étais moi, crois-tu honnêtement et de façon réaliste que je peux faire 40 ventes à partir de cet investissement de 2 000 $ en publicité que tu m'offres? »

S'il dit : « Eh bien, je ne peux rien garantir, mais oui, je suis sûr que tu pourrais facilement réaliser plus de 40 ventes », vous répondez : « Fantastique. Alors je vais te payer 4 000 $ pour cette publicité. Et voici comment nous allons faire, Bob : tu places la publicité avec TES coordonnées. Tu m'envoies toutes les indications de clients. Je te paie 100 $ pour toutes les ventes converties. Si je fais 40 ventes, tu reçois 4 000 $ au

lieu de 2 000 $ que tu me demandais. Maintenant, tu peux vérifier auprès des clients potentiels pour t'assurer d'être payé correctement, et tu AS DIT que je pourrais faire au moins 40 ventes. Donc, même si je ne fais que la MOITIÉ des ventes, tu reçois tout de même 2 000 $, non? » Aucun frais et aucun risque pour vous. Vous ne payez que pour les résultats, et non pour les promesses d'un vendeur. J'ai utilisé cette stratégie souvent.

Bien des journaux, des magazines, des stations de radio, etc., sont ouverts à la publicité contingente. Cela signifie simplement qu'ils diffusent la publicité et sont payés SI et QUAND vous faites une vente. Ils ont le temps et l'espace et rien à perdre. Ne faites affaires qu'avec les patrons, et NON avec les vendeurs qui ne veulent et ne comprennent que les commissions. Assurez-vous qu'ils sont confortables avec le système de pistage, afin que les réponses aux annonces puissent passer par le service de publicité et se rendre à vous. Cela leur donne le contrôle : ils peuvent faire des vérifications ponctuelles pour s'assurer d'être payés. Les médias privés fonctionnent bien. Pensez aussi à la publicité sur les panneaux publicitaires en hors saison, ou sur les voitures, les camions, les immeubles ou les vitrines de magasins.

Aussi : négociez un tarif pour l'espace publicitaire et revendez-le.

Aussi : faites de la publicité pour les produits et services de quelqu'un d'autre sur une base contingente et prenez une portion des profits.

« Acceptez les défis afin de pouvoir ressentir l'euphorie de la victoire. »
— George S. Patton

20. L'étiquetage privé / spécificité de l'industrie / reciblage de produits et de services

Tout ce qui est personnalisé devient soudainement beaucoup plus précieux. Nous aimons nos propres noms et nos noms d'entreprises et les noms de nos équipes sportives, n'est-ce pas? Quand nous personnalisons un produit ou un service pour une industrie, une entreprise ou une application particulière, nous augmentons sa valeur pour presque rien. Vous pouvez étiqueter un shampoing quelconque pour un bon salon et faire beaucoup d'argent. Vous pouvez offrir un séminaire ou un programme de formation en vente pour une industrie précise et en vendre 10 fois plus. Je parlais récemment à quelqu'un qui a créé des DVD d'exercice. Vous pourriez en faire un pour les personnes âgées, pour les voyageurs, les enfants, les femmes, les adolescents, les dirigeants occupés… puis mettre chacun en marché à travers les canaux de distribution et de marketing spécifiques à chaque catégorie démographique. Par exemple, vous feriez une coentreprise avec les magazines pour personnes âgées, les clubs de l'âge d'or et les entreprises de voyages organisés pour votre DVD d'exercice pour aînés. Vendez à des marchés de niche. Obtenez les droits pour distribuer à ces marchés.

Lorsque vous trouvez des surplus de stock, vous pouvez les recibler de cette façon. Vous pouvez aussi parler à quelqu'un qui offre de la formation, des séminaires ou de

l'enseignement, et faire une coentreprise pour un segment de marché précis, tout en obtenant les droits de mise en marché de leurs produits et services pour ce segment et recevoir des commissions continues.

À quel segment de la population avez-vous accès, ou pouvez-vous obtenir accès? Une fois que vous avez accès à un secteur démographique/psychographique, vous pouvez trouver des produits qui peuvent être personnalisés ou reciblés pour ce secteur. Une fois que vous travaillez dans ce secteur, il est facile de s'étendre à son ensemble. J'ai déjà fait des séminaires pour un Club de femmes chefs d'entreprises, et j'ai fini par travailler pour l'ensemble de leurs clubs nationaux. Si vous aviez mis cela en place, vous auriez pu demander et obtenir jusqu'à 20 % de tous mes revenus de ce marché, et cela vous aurait donné au moins 20 000 $. Tout ce que cela m'a demandé pour pénétrer le marché, c'est qu'un ami fasse un seul appel téléphonique. Un seul appel peut vous valoir 20 000 $. Les coentreprises fonctionnent-elles? Eh oui!

J'ai un beau veston Callaway. Ce que je préfère? Le logo de mon site Web y a été brodé : une marque subtile mais distinctive de DollarMakers.com.

Conseil de vente

Les spécialistes sont mieux payés et ont plus de crédibilité. En comprendre davantage que vos clients potentiels au sujet d'une industrie fait de vous un expert. Afin de faire ceci, utilisez les statistiques et l'éducation pour vous différencier des généralistes qui pensent qu'ils peuvent tout guérir, des récessions à la calvitie, des blessures du genou aux mauvaises attitudes.

Conseil de gestion

Plus vous comprenez votre client potentiel et son entreprise, plus vous avez de chances de lui vendre quelque chose. Formez vos employés à poser des questions, à prendre des notes, à faire des recherches et à créer des solutions spécifiques à l'industrie. Apprenez le langage et le jargon de l'industrie que vous visez. Connaissez leurs espoirs, leurs rêves, leurs défis et leurs occasions uniques.

« Je suis une innovatrice. C'est un titre de distinction et d'honneur, et non quelque chose à cacher ou dont il faut s'excuser. Quiconque a des idées nouvelles ou précieuses à offrir se tient à l'extérieur du* statu quo *intellectuel. Mais le* statu quo *n'est pas un courant, et encore moins un courant de pensée majoritaire. C'est un marais stagnant. Ce sont les innovateurs qui font avancer l'humanité. »
— Ayn Rand

21. Transformez cela en occasion d'affaires

Ceci est ma coentreprise favorite. Beaucoup de gens en ont tiré beaucoup d'argent. Lorsque vous avez une entreprise et que vous voulez augmenter vos options de

distribution et de ventes de façon exponentielle, transformez cela en occasion d'affaires, en concession, en franchise de distribution ou en franchise. De cette façon, les gens vous paieront pour travailler pour vous! Oui, ils achètent l'occasion de vous aider à distribuer et à vendre vos produits et services. Ils utilisent leurs propres ressources, leurs relations, leur plus-value latente, leurs ressources sous-utilisées, leur temps, leur argent et leurs habiletés pour faire progresser votre entreprise.

C'est facile pour moi de mettre ceci sur pied. Si vous ne l'avez jamais fait auparavant, pas de problème! Présentez le propriétaire d'entreprise à quelqu'un qui peut créer l'occasion d'affaires et prenez une partie de toutes les ventes en résultant et des frais de consultation également. Pas de travail, très peu de temps et aucun frais pour vous – seulement un revenu continu et passif chaque mois.

Vous pouvez transformer presque toute entreprise en une occasion d'affaires, SI vous savez comment le faire – et je le sais. Vous n'avez pas besoin d'habiletés – d'autres les ont. Tout ce dont vous avez besoin, c'est l'idée et l'action : le suggérer.

Pensez aux entrepreneurs que vous connaissez et qui aimeraient être PAYÉS pour voir leur entreprise prendre de l'expansion. Il n'y a pas de limite!

« Les hommes qui réussissent aujourd'hui sont des hommes qui ont une idée dominante, un but inébranlable, des hommes dont l'intention est unique et intense. »
— Orison Swett Marden

22. Les stands des foires commerciales

« Mais les stands des foires commerciales coûtent des milliers de dollars! » Et puis? Nous n'avons pas de problèmes d'argent – que des problèmes de pensées, vous vous souvenez? Chaque « problème » a sa solution. Donnez aux autres ce qu'ils veulent et vous aurez ce que vous voulez. Que voulez-vous? Vous voulez exposer vos produits et services dans une foire commerciale. Mais vous ne voulez pas les coûts et les risques qui y sont associés.

Que désire la vendeuse de la foire commerciale? Vendre ses stands. Attendez donc la première journée de la foire, quand elle a vendu tous les stands qu'elle pouvait vendre et a encore quelques stands – il en reste généralement quelques-uns. Vous l'appelez et lui offrez une partie des profits que vous ferez à la foire si elle vous donne un stand gratuitement. Ou vous lui offrez 400 $ pour un stand de 4 000 $. C'est un revenu inattendu et additionnel et elle ne veut pas de stands vides; elle sera donc généralement heureuse d'accepter votre généreuse offre d'un dixième du tarif. Vous pouvez l'acheter pour 400 $ et le revendre facilement pour 1 000 $.

Vous pouvez également vous promener entre les stands et trouver quelqu'un qui passe plus de temps au stand des rafraîchissements qu'à son propre stand. Probablement parce que son patron, qui a payé pour le stand, est à des milliers de kilomètres de là, ou qu'il est paresseux, ou qu'il n'obtient pas les résultats attendus du stand et qu'il noie sa

peine avec de la nourriture. Vous offrez de vous occuper de son stand pour rien, tant qu'il vous laisse mettre vos dépliants ou vos échantillons dans son stand, pendant qu'il s'en va au bar ou retourne à son hôtel. Ou encore vous lui offrez 500 $ pour reprendre son stand entier. Que veut-IL? De l'argent facile? Récupérer son investissement? Du temps avec un hamburger et une cigarette? Donnez-lui ce qu'il veut et vous obtiendrez ce que vous voulez.

Vous trouverez souvent un stand où il n'y a personne – tout le monde passe devant et le propriétaire voit bien qu'il a dépensé son argent en vain. Cela n'a pas fonctionné. Il veut minimiser ses pertes et retourner chez lui plutôt que de payer pour une chambre d'hôtel et de perdre son temps. Achetez son stand à 4 000 $ pour 500 $ et libérez-le.

Pensez-y : j'ai utilisé ce système avec succès à de nombreuses reprises.

« La différence entre une personne qui a du succès et une personne qui échoue, souvent, n'a rien à voir avec les habiletés ou les idées, mais avec le courage de miser sur ses propres idées, de prendre un risque calculé – et d'agir. »
— Maxwell Maltz

Pour plus d'information sur les coentreprises, visitez
www.entrepriseslucratives.com

23. Télé-père Noël

Bien des gens voudraient travailler de la maison ou doivent le faire pour de multiples raisons : une maladie, l'obligation de s'occuper d'un être cher ou de jeunes enfants, la peur de sortir (agoraphobie), etc. Peut-être souffrent-ils d'agoraphobie. Je ne parle pas des gens qui souffrent d'ergophobie ou de ponophobie (la peur du surmenage!). Mais ces gens ne veulent pas faire des VENTES par téléphone parce que ils ne peuvent pas ou ne veulent pas vendre. Comme 99 % des gens, ils n'aiment pas être rejetés et donc ne veulent pas vendre. D'une façon ou d'une autre, ils ont fait un lien entre les deux… mais je m'éloigne du sujet. Ils ont un téléphone et un annuaire téléphonique et du temps et veulent ou ont besoin d'argent.

Vous leur offrez gentiment la chance de jouer au PÈRE NOËL! Tout le monde aime donner des choses. Les gens vous aiment quand vous leur donnez des choses gratuitement et vous vous sentez bien et avez moins recours à la crème glacée.

Voici l'annonce que vous publierez dans le journal : « Travaillez du confort de votre maison, à votre rythme, sans faire de vente – gagnez un bon salaire en donnant des choses par téléphone – appelez Mme Brown dès maintenant pour une entrevue : 565 565-5656. »

Vous faites les entrevues par téléphone, formez vos employés, leur donnez un script et leur permettez de donner généreusement des échantillons, des séminaires, des conférences, des ateliers, des essais routiers, des consultations, des sessions d'accompagnement, etc. Souvenez-vous que vous avez beaucoup d'échantillons, de chèques-cadeaux et de coupons à donner et que quand les personnes finissent par faire affaires avec les fournisseurs de ces coupons, vous êtes payés pour chaque transaction ultérieure! Vous partagez l'amour quand vous êtes payé. Vos employés gagnent des commissions pour leurs dons, et c'est pourquoi je les appelle « télé-père Noël ». (Quand ils vendent, ils se sentent comme des « télé-satan », et ce n'est pas bon.)

Combien de ces employés pouvez-vous créer, former, gérer, motiver et payer? Des centaines! Vous pouvez faire payer des gens pour le privilège d'emplir leurs salles de séminaires gratuits ET faire de l'argent lorsque les échantillons mènent à des transactions, et vous partagez vos profits avec les employés. Cela peut générer un bon revenu. Vous pourriez même faire payer vos employés pour leur formation et leur payer un incitatif pour en recruter d'autres!

« Une personne moyenne avec des talents moyens, une ambition et une éducation moyennes, peut dépasser le plus brillant génie dans notre société, si cette personne a des objectifs clairs et précis. »
— Mary Kay Ash

24. Les systèmes d'indications de clients : « Je vais t'acheter une voiture! »

Nous avons tendance à demander aux gens de nous envoyer des clients potentiels et ils ont tendance à accepter de le faire, puis à être occupés et à l'oublier, alors nous recevons peu de clients potentiels et nous nous plaignons. C'est parce que nous n'avons pas mis de **système** en place.

Voici un système qui fonctionne très bien. Vous connaissez vos taux de conversion et vous savez combien vous êtes prêt à payer en commission pour une vente réalisée.

Disons que vous convertissez une vente pour cinq clients potentiels et que vous êtes prêt à payer 100 $ par vente faite. En d'autres mots, pour que vous payiez quelqu'un 500 $ par mois en commissions, vous devez faire cinq ventes. Cela signifie que vous aurez besoin d'au moins 25 clients potentiels par mois (pour réaliser cinq ventes). Vous faites donc une démarche auprès de quelqu'un qui a régulièrement accès à des clients potentiels qui se conforment à vos modèles psychographique et démographique idéaux. Peut-être vend-il de l'assurance ou des voitures ou des ordinateurs et voit-il beaucoup de gens chaque mois. Vous trouvez ce qu'il désire. Disons qu'il veut une nouvelle voiture à louer pour 500 $ par mois.

Voici ce que vous lui dites :

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

« Tom, j'aimerais te payer une nouvelle voiture. Sérieusement. Tu sais de quel genre de clients potentiels j'ai besoin. Tu les vois chaque jour. Si tu m'envoies une télécopie chaque vendredi avec les noms et numéros de téléphone de sept clients potentiels, et que je peux utiliser ton nom, je peux espérer effectuer cinq ventes par mois et je vais te payer 100 $ pour chaque vente. C'est 500 $ par mois, le prix du bail de ta voiture! Tout ce dont j'ai besoin, c'est cette liste de sept clients potentiels, par télécopie, chaque vendredi à 15 heures. Je t'enverrai un chèque tous les mois. Dis, de quelle couleur sera ta voiture? »

Pouvez-vous faire cela avec 10 ou 20 personnes différentes? Combien de ventes cela vous apportera-t-il? Pouvez-vous trianguler cette transaction et donner les clients potentiels additionnels à d'autres pour qu'ils vendent leurs propres produits et services? Cela signifie que vous envoyez la télécopie ailleurs, restez assis chez vous et vous reposez pendant que d'autres travaillent et vous envoient de l'argent.

Un potentiel énorme, sans coût ni risque pour vous!

« Tout ce que l'esprit humain peut croire et concevoir, il peut l'atteindre. »
— Napoleon Hill

25. Les jouets et les choses amusantes et gratuites

Un homme est venu me voir. Il avait échoué en essayant de vendre ses franchises depuis quatre ans. Nous avons regardé ce dont le marché voulait réellement, et avons doublé le prix de ses franchises et ajouté un voyage gratuit à Disneyworld. J'ai vendu toutes ses franchises en quatre mois. Nous avons ajouté un téléviseur gratuit pour quiconque nous achetait une maison et Rika, mon épouse, et moi avons vendu plus de maisons.

Pourquoi tous les colloques ont-ils lieu à Las Vegas au lieu d'une petite ville inconnue? Parce que les gens veulent jouer. Ils veulent une excuse pour s'acheter des jouets et s'amuser. Au lieu de toujours penser à ce que VOUS voulez, pensez à ce que vos clients potentiels veulent. Au lieu de coûts dissimulés, essayez les bonis apparents. Les voyages, les jouets et les babioles ont fait leurs preuves, surtout quand les gens ont le choix. *Les gens ne veulent pas accumuler des points, ou recevoir de l'argent ou des rabais : ils veulent des jouets.*

Un homme veut acheter un assistant numérique personnel. Sa femme lui dit qu'il devrait plutôt rembourser des dettes ou acheter un nouveau réfrigérateur. On lui offre alors l'occasion d'aller à un séminaire ou à un autre. Le premier coûte 800 $ et l'autre coûte 1 500 $ mais offre un assistant numérique personnel « gratuit ». Devinez à quel séminaire il s'inscrit. Certaines personnes ont besoin de justifier leurs jouets et leur amusement; quand vous leur donnez l'occasion de le faire, ils ne s'en privent pas.

Essayez d'ajouter un appareil photo numérique à votre produit ou service et augmentez le prix du produit ou du service du prix de l'appareil, et regardez ce qui se produit.

Donnez à vos clients une excuse de s'amuser.

« Belinda, je sais que les ventes sont en baisse et que je dois nettoyer le garage, mais tu sais, je dois assister à cette conférence de ventes à Las Vegas et la descente de rivière en radeau pour consolider l'équipe va vraiment aider nos ventes. »

« Bob, je sais que les enfants sont malades et que tu es occupé, mais il te faudra jouer à la maman pendant une semaine pour que j'amène mon équipe de vente à Hawaï pour notre congrès. Je dois les former pour accroître les ventes, et les bains thermaux vont nous aider à nous souder les uns aux autres. »

Les cadeaux gratuits fonctionnent également très bien. Mon ami achète une Mercedes du même concessionnaire chaque fois parce que le concessionnaire envoie toujours à son épouse un gros bouquet de roses jaunes. Soyez créatif et pensez à fournir aux gens une excellente excuse d'acheter vos produits et services. Les gens aiment les cadeaux, les jeux et s'amuser. Donnez-leur ce qu'ils aiment!

« Le monde a l'habitude de faire une place à l'homme dont les actions prouvent qu'il sait où il s'en va. »
— Napoleon Hill

26. Les transcriptions et les enregistrements de conférences, d'entrevues et de séminaires

La prochaine fois qu'un accompagnateur, qu'un consultant, qu'un formateur ou qu'un gourou comme moi fait son spectacle, offrez d'enregistrer la conférence. Faites faire des transcriptions, des CD, des DVD et des produits et vendez-les-lui. Il peut les vendre en ligne également. C'est facile. Il y a bien des techniciens qui font de bons enregistrements audio et vidéo mais ne réussissent pas à les vendre. Vous leur faites faire les enregistrements sans frais, puis ils font de l'argent chaque fois que le gourou vend un produit, et vous aussi. Cela génère des sources de revenus passifs sans que vous ne preniez le moindre risque ni ne dépensiez un sou. Enregistrez les appels conférence, les cours à distance, les discours, les discussions et les leçons. Faites le lien entre les auteurs et les imprimeurs. Prenez une portion de toutes les ventes résultantes. Obtenez une commission sur l'impression. Ils finissent tous par travailler pour vous alors que vous êtes sur un yacht à savourer un martini.

Offrez de poster les CD et les livres pour le gourou, et faites un profit sur les frais de port et de manutention!

Vous pouvez télécharger des logiciels gratuits pour enregistrer des livres électroniques. Vous pouvez faire des coentreprises avec tout le monde et le faire sans frais ni risque.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Lorsque les gourous ont des produits à vendre à l'arrière de la salle (des produits que vous avez créé pour eux et qu'ils vous achètent), ils créent pour vous un revenu passif.

« Chaque obstacle, chaque échec et chaque chagrin a en lui la semence d'un bénéfice qui lui est égal ou supérieur. »
— Napoleon Hill

27. Vendre les coupons, les échantillons et les chèques-cadeaux

Vendez les échantillons, les consultations gratuites, les coupons et les chèques-cadeaux (que vous obtenez gratuitement).

ET soyez payé pour chaque transaction ultérieure!

C'est très simple. Offrez aux gens la chance d'acheter pour 1 000 $ de valeur (que vous obtenez gratuitement) pour seulement 50 $. C'est une bonne affaire pour tout le monde. Les clients valoriseront ce pourquoi ils ont payé et distribueront les coupons avec soin, ce qui vous vaudra plus d'argent sur les transactions ultérieures des fournisseurs d'échantillons et de coupons.

« Bobby, voudrais-tu pouvoir offrir à chacun de tes clients potentiels un cadeau valant 1 000 $ s'ils décident d'acheter? Je peux te donner un tel forfait pour 15 $. »

« Si votre imagination vous mène à comprendre à quel point les gens vous accordent une faveur rapidement quand cette faveur fait appel à leur propre intérêt, vous pouvez obtenir tout ce que vous désirez. »
— Napoleon Hill

28. Introduction aux occasions d'investissement et aux occasions d'affaires

Il y a beaucoup plus d'argent qui attend un bon investissement que vous ne pouvez le croire.

Je vais vous donner un exemple personnel :

Mon ami Steve a une entreprise de financement provisoire. Il paie les investisseurs 12 % par an sur leur argent qu'il utilise. Il me paie 10 % en commission de démarcheur lorsque je lui amène des investisseurs.

Vous allez voir votre amie Pam, qui a de l'argent investi dans des certificats de placements garantis à 4 %; elle pourrait aussi avoir une ligne de crédit à 6 %. Vous lui

suggérez de donner son argent à Steve. Steve paie Pam 12 % – elle fait donc de l'argent avec l'argent de la banque si elle utilise sa ligne de crédit. Ou elle fait 8 % de plus qu'avec ses CPG.

Steve m'envoie 10 %, que je partage avec VOUS.

Cela signifie que vous faites 5 % sur l'argent de quelqu'un d'autre (Pam). Ou que vous faites 5 % sur l'argent que Pam obtient de la BANQUE!

C'est simple! J'adore ce système et je l'utilise souvent.

Aucun travail pour vous. Vous n'avez qu'à m'envoyer l'indication de client et si cela fonctionne, vous recevez un chèque.

Et Steve me paie également 10 % quand vous lui présentez quelqu'un qui lui emprunte de l'argent.

Une autre occasion d'investissement paie 10 % sur un investissement d'affaires. Pourriez-vous présenter une personne à une autre et en tirer une commission? Bien sûr!

Et les gens qui vendent des entreprises? Pourriez-vous organiser une conférence à la chambre de commerce régionale pour qu'ils parlent de leur occasion d'affaires et être payé une commission sur les ventes subséquentes?

« Le point de départ de tout accomplissement est le désir. Gardez toujours ceci en tête. Les désirs faibles donnent de faibles résultats, tout comme un petit feu donne une petite quantité de chaleur. »
— Napoleon Hill

29. Fondez une agence / un service de conférenciers / devenez imprésario

Mon ami est pianiste. Il a contacté 20 musiciens et leur a demandé s'ils lui donneraient 30 % de leur revenu brut pour tout concert qu'il organiserait pour eux. Tous ont accepté, sauf deux – qui ont été d'accord pour 20 %. Il s'est ensuite conçu de simples cartes d'affaires et a commencé à visiter tous les restaurants, les bars, les planificateurs de mariage, les entreprises et les gens qui engagent des musiciens, s'est présenté, a donné sa carte et a dit que si jamais ils avaient besoin d'un bon musicien, ils n'avaient qu'à le contacter, car il était imprésario de musiciens. Chaque soir, il a de 10 à 20 musiciens qui travaillent fort pour lui et lui paient 20 ou 30 % de leur revenu. Les entreprises le paient, il déduit sa commission et paie le musicien après sa performance. Il a le contrôle, un revenu passif et maintenant il recrute 20 autres musiciens pour son agence. Vous pouvez facilement faire de même et vous n'avez même pas à être musicien!

Vous pourriez faire la même chose en créant un service de conférenciers. Lorsqu'une entreprise vous demande un conférencier principal ou un formateur et que vous recevez 20 % de son cachet, vous pouvez gagner des milliers de dollars par mois, de conférenciers et de formateurs partout dans le monde. Créez un site Web et une identité claire. Mais assurez-vous de n'engager que de bons conférenciers. Il ne suffit pas, pour être bon orateur, de suivre un cours qui vous apprend à parler en public. Si vous engagez n'importe qui, simplement pour faire de l'argent rapidement, vous échouerez. Vérifiez les références et allez entendre les conférenciers avant de les engager, et conservez votre intégrité.

Ce principe peut être appliqué à tout niveau de pratiquement n'importe quel service. Vous pouvez avoir de nombreuses agences : vous pouvez avoir un service de conférenciers ET une agence d'imprésario. Vous pourriez avoir une agence de soignants. Une agence de promeneurs de chiens, de gardiennage d'enfants… Je pourrais continuer jour et nuit. Vous n'avez qu'à créer le lien entre l'offre et la demande et être payé.

Vous pouvez également avoir un site Web.

Créez des produits dérivés à être vendus à vos membres.

Vendez l'agence pour beaucoup d'argent une fois qu'elle est bien établie, et fondez-en une autre!

« Edison a échoué 10 000 fois avant d'inventer l'ampoule électrique. Ne vous découragez pas si vous échouez quelques fois. »
— Napoleon Hill

30. Travaillez avec des membres de DollarMakers

Veuillez prendre note que nous ne travaillons qu'avec des membres du Forum de coentreprise DollarMakers. (Vous en apprendrez plus sur l'adhésion ci-dessous, dans la marche à suivre.)

En travaillant avec nous, vous pouvez accélérer votre croissance et votre revenu, car nous ne faisons affaires qu'avec des gens que nous avons formés au sujet des coentreprises et que nous connaissons. Nous réduisons grandement la courbe d'apprentissage et le temps requis, et c'est pourquoi nous avons fondé le Forum – pour nous créer des partenaires de coentreprises qui sont avisés, éthiques et éduqués!

Une fois que vous serez membre, on vous offrira une gamme d'options de revenu et de coentreprises et vous pourrez vous impliquer autant que vous le souhaitez.

Pour satisfaire votre curiosité, sans nommer de noms, voici ce que gagnaient nos membres ayant le plus haut revenu avant que nous n'offrions les sites Web de réplication de membres et bien d'autres options :

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

3 689 $ en deux mois, 6 550 $ en quatre mois, 2 850 $ en trois mois, 5 250 $ en un mois. Seul le dernier de ces montants comprenait une commission sur un investissement. Le reste provenait uniquement des adhésions et des camps de formation. Travailler avec DollarMakers vous fournit des occasions illimitées et nous avons besoin de beaucoup d'autres bons membres pour rejoindre toutes les régions du monde.

Nous cherchons des gens pour nous aider à répandre cette importante information sur la coentreprise partout dans le monde à travers nos adhésions, nos séminaires, nos conférences, nos entrevues télévisées et radiodiffusées, nos camps de formation, nos produits et ce livre. Nous pouvons personnaliser cette information et on peut l'utiliser pour lever des fonds et aider ceux qui en ont le plus besoin.

À propos de votre revenu potentiel pour la distribution de ce livre, voici quelques articles à prendre en considération :

$ Ce livre peut être personnalisé pour différents organismes – on peut en changer la couverture et y insérer plus d'informations en petits ou en gros caractères. Les entreprises peuvent le donner comme cadeau corporatif à leurs clients, à leurs employés, à leurs associés, à leurs partenaires et au grand public. Les organismes de charité, les Églises, les clubs de service, les clubs sportifs et les commanditaires peuvent personnaliser le livre à l'aide de leurs informations et le distribuer à des étudiants, à des congrégations, à des gens recevant de l'aide sociale, à des clients potentiels et au public. On peut également l'utiliser pour lever des fonds.

$ On peut vendre ce livre pour une commission à travers des programmes d'affiliation, des points de vente, des clubs, des organismes, des sites Web, des équipes de vente, des groupes de réseautage d'affaires, des chambres de commerce et des organismes de marketing en réseau.

$ On peut utiliser ce livre pour encourager, émanciper, soulever et enrichir les gens de toutes les couches de la société et des affaires de par le monde.

Si vous êtes intéressé à travailler avec nous, contactez nous à robin@dollarmakers.com ou par téléphone, au 604 945-5754 (Canada).

L'attitude requise pour une bonne coentreprise :

Lorsque vous êtes sincèrement intéressé à aider d'autres personnes à réaliser leurs objectifs et à faire de leurs rêves une réalité, vous leur poserez de nombreuses questions sincères et ouvertes à propos de leur vie, de leurs espoirs et de leurs rêves, de leur famille et de leurs problèmes et défis. Vous ne parlerez pas de vous, de vos produits ou de vos services sauf et jusqu'à ce qu'ils puissent être utilisés pour amoindrir, régler ou effacer les problèmes, les défis et les objectifs de la personne à qui vous parlez.

Par exemple, si vous êtes investisseur en immobilier et que la personne à qui vous parlez n'a absolument aucun intérêt envers l'immobilier mais est désespérément à la recherche d'un bon ensemble de batterie usagé pour son fils adolescent, vous feriez mieux de l'aider à trouver la batterie plutôt que de tenter de la convaincre d'investir dans l'immobilier. En l'aidant à trouver la batterie, vous pourriez obtenir une commission du vendeur et, ce qui est plus important, vous créerez un ami et de la réciprocité. Cette même personne peut vous présenter à cinq autres qui feront toutes affaires avec vous.

Lorsque nous mettons de côté notre fierté et notre intérêt personnel, nous voyons que nous gagnons de l'argent en réglant des problèmes, et non en mettant de l'avant nos produits et services et en essayant de forcer la nature. Je parlais récemment avec une vendeuse, et je lui ai demandé : « Veux-tu faire plus d'argent en me vendant quelque chose que je ne veux pas vraiment et dont je n'ai pas besoin, ou en obtenant de moi de faire ta publicité auprès des cinq mille personnes de ma base de données? »

Lors de notre récent colloque de membres du forum de coentreprise à Edmonton, Richard Banister, de la Snapdragon Gallery (www.snapdragongallery.com) a commandité 18 prix magnifiques, gravés, en verre soufflé. Il n'a rien demandé – il a généreusement contribué. Et maintenant son site Web se trouve publicisé aux milliers de lecteurs de ce livre.

Marche à suivre :

1. Se fixer des objectifs

Lorsque je parle de marche à suivre, nous devons être conscients de l'importance de se fixer des objectifs et de gérer notre temps.

En 1979, la Harvard Business School a mené une étude sur ses diplômés détenant un MBA. Ils ont fait passer une entrevue aux diplômés et leur ont, entre autres choses, demandé s'ils avaient des objectifs clairs et écrits et des plans de carrière quand ils ont quitté l'école. Seulement 3 % avaient des objectifs écrits et un plan. Treize pour cent avaient des objectifs mais ne les avaient pas écrits et n'avaient pas nécessairement de plan; 84 % n'avaient aucun objectif.

Lors d'entrevues subséquentes, faites 10 ans plus tard, les 13 % qui avaient des objectifs gagnaient en moyenne le double de ceux qui n'avaient aucun objectif. Et la conclusion la plus troublante est que les 3 % qui avaient écrit leurs objectifs gagnaient en moyenne 10 fois plus que les autres 97 % rassemblés!

Ceux qui savent exactement où ils vont se rendent généralement à destination. Ils ne sont ni distraits ni ne dévient. Imaginez conduire une voiture en regardant dans le rétroviseur. Ou une voiture sans indicateur de vitesse ou jauge de carburant. Nous voulons savoir où nous sommes, dans quelle direction nous allons, si nous nous sommes perdus et l'état de nos finances, de nos encaissements et notre valeur nette à tout moment. Je n'ai aucune dette, mais à tout moment je connais exactement l'état de mes finances, ma valeur nette et quels objectifs j'atteins ou non. Comme j'ai de

nombreuses sources de revenus et plusieurs relations d'affaires, il est important pour moi de savoir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, afin d'allouer du temps et des ressources en fonction des besoins.

Les objectifs doivent être précis, mesurables, réalistes et personnels. Ils doivent être excitants, poser un défi et être clairement définis.

Ce qui me rend si passionné pour les objectifs, c'est qu'ils ont changé ma vie. Lorsque j'ai débuté en affaires, nous avons acheté un programme d'établissement d'objectifs de Paul J. Meyer. Le programme m'a semblé cher à l'époque, pour six cassettes et deux manuels, mais il a complètement changé nos vies. Nous avons écouté ces cassettes huit fois chacune et avons méticuleusement mis en pratique les principes dans nos vies et nos entreprises. Nous nous sommes fixés des objectifs pour chaque domaine de nos vies et nous le faisons encore.

En tant que courtier en coentreprise, vous devez être guidé par vos objectifs. Un bateau sans gouvernail finit par s'échouer. Fixez-vous des objectifs financiers précis et des plans d'action. Soyez discipliné, sérieux et engagé envers vos objectifs et vous les atteindrez sûrement. Je recommande fortement les programmes de gestion des objectifs et du temps SMI et LMI. Paul J. Meyer a dit : « Développez une détermination enragée à poursuivre votre plan, peu importe les obstacles, la critiques, les circonstances ou ce que les gens disent, pensent ou font. Bâtissez votre détermination avec des efforts soutenus, une attention contrôlée et de l'énergie concentrée. Les OCCASIONS ne viennent jamais à ceux qui attendent : elles sont capturées par ceux qui osent ATTAQUER. »

Établissez des buts précis pour mettre en pratique les différents systèmes contenus dans ce livre. Créez un plan d'action et suivez-le consciencieusement.

2. Gérer son temps

Soyez réalistes en termes de coûts et de temps. Lorsque j'étais consultant et que j'étais payé de 350 à 500 $ de l'heure, je passais du temps à voyager, j'avais des frais d'essence, de café, d'entretien de la voiture et de stationnement, et j'étais occupé, donc je n'avais pas le temps d'établir de nouvelles coentreprises tout en parlant à mon client. Maintenant je les envoie voir un accompagnateur, je réclame mon 25 % et je vais trianguler la prochaine transaction.

Je connaissais un homme qui réussissait bien en marketing de réseau. Il a gagné beaucoup d'argent. Il était TOUJOURS au téléphone. Il m'a expliqué qu'il pouvait passer 15 minutes au téléphone avec quelqu'un et qu'ensuite la personne travaillerait pendant 10 jours à mettre au point son entreprise. Quinze minutes contre 10 jours me semble un bon retour sur le capital investi! Chaque appel doit compter. N'allez pas à des réunions si vous pouvez faire la même chose par téléphone ou par courriel, à moins que ce ne soit nécessaire. Chaque minute doit compter. Ne perdez pas de temps au téléphone avec des perdants. Soyez très sélectif. Ayez un afficheur.

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Je donne une chance aux gens de faire leurs preuves. S'ils ne produisent pas de résultats, je continue mon chemin. Le temps que je passe avec Rika et le temps que je passe seul sont très précieux pour moi. Pourquoi le perdrais-je avec des perdants? Je n'accepte pas les appels à l'improviste. Si vous avez l'impertinence de me mettre en attente, je raccroche. Si vous ne retournez pas mes appels ou mes courriels dans un délai raisonnable, je ne ferai probablement pas affaire avec vous. Les gagnants réagissent rapidement et respectent leur parole. Ils n'inventent pas d'excuses et respectent votre temps.

J'ai développé une série de questions que nous devrions nous poser et des normes avec lesquelles mesurer si nous devons ou non accepter de mettre en place ou de poursuivre une coentreprise.

1. Est-ce la meilleure utilisation de mon temps et de mes ressources, ou ai-je une meilleure occasion? (Si une autre occasion est préférable, éliminez la première.)

2. Est-ce que je dépense mon propre temps, mon propre argent et mes propres ressources, ou est-ce que j'utilise ceux des autres? (Nous devrions utiliser ceux des autres.)

3. Est-ce que j'agis comme vendeur ou comme employé? (Si oui, partez tout de suite.)

4. Est-ce que cette transaction est aussi bonne que je le croyais? Est-ce que l'autre partie fait ce qu'elle a dit qu'elle ferait? Suis-je encore confortable avec cela, ou devrais-je l'abandonner?

5. Est-ce une situation gagnant-gagnant, et est-ce que tout le monde en profite, ou prend-on avantage de quelqu'un?

6. Est-ce que mes partenaires sont éthiques, honnêtes et professionnels?

7. Comment puis-je ajouter quelque chose d'autre pour tirer parti de la situation, accroître les profits et/ou la distribution, ou vendre la transaction?

8. Où puis-je en apprendre davantage sur les coentreprises?

9. Comment puis-je rencontrer de meilleurs partenaires de coentreprise et de meilleures transactions? (Mon réseau détermine ma valeur!)

10. Mes ressources sont-elles utilisées au mieux? Ai-je des ressources sous-utilisées?

11. Est-ce que cette décision compromet mes valeurs et mes croyances?

12. Est-ce que ce choix, cette action, cette pensée ou cette activité m'amène vers l'avant ou me détourne de mes objectifs?

La gestion du temps se base sur le principe qui veut que le temps, c'est la vie, et qu'elle n'est pas éternelle. La gestion du temps se base sur la discipline, des objectifs très précis et des valeurs. Le temps, C'EST de l'argent.

3. Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers

Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.

Pour moi, les aigles représentent l'engagement et l'intégrité.

Les aigles s'accouplent pour la vie dans l'année de leur naissance. Un aigle ne laissera jamais sa compagne et ne s'accouplera plus jamais si sa compagne meurt. De plus, les aigles ne donneront à leurs petits que de la nourriture vivante. Si vous voyez un aigle battre des ailes avec quelque chose dans ses serres, vous pouvez être certain que la proie est vivante.

Comme je l'ai dit, un aigle ne laissera jamais sa compagne. Un pêcheur qui pêchait a vu un aigle foncer vers le bas (à près de 200 milles à l'heure) dans l'eau. L'aigle a attrapé un saumon, son poisson favori. Le pêcheur a rapidement vu le bec de l'aigle remonter à la surface pour respirer – une fois la proie capturée, l'aigle ne lâche pas prise. Le pêcheur s'est dit : « Le bec revient sans cesse et l'aigle doit se fatiguer. » Une fois les plumes de l'aigle mouillées, il ne peut voler. Le pêcheur s'est dit que l'aigle allait laisser sa proie aller. *C'est alors qu'est apparue dans le ciel la compagne de l'aigle.* Elle a attrapé l'aigle dans l'eau et, bientôt, deux becs revenaient à la surface prendre de l'air. Mais chaque fois qu'ils remontaient, les deux oiseaux étaient plus près de la rive et éventuellement ils se sont retrouvés sur le rivage… avec le poisson.

La propreté : saviez-vous que chaque aile comporte 700 plumes? Chaque matin, l'aigle prend le temps de nettoyer ses plumes. Un côté de sa langue nettoie, l'autre huile les plumes. On peut imaginer qu'en plongeant à 150 milles à l'heure et plus pour saisir une proie, l'aigle doit avoir bien placé toutes ses plumes, ou le son qu'elles feraient alerteraient la proie.

La mue : l'aigle mue environ tous les trois ans. Le processus est douloureux. Il arrache chacune des 700 plumes de chaque aile, et c'est comme s'arracher un ongle, c'est aussi douloureux que ça. Puis l'aigle s'approche d'une pierre et lime complètement ses serres et, sur cette même pierre, il lime son bec. Les aigles font ceci en couple. Il faut 40 jours et 40 nuits pour que repoussent leurs plumes, leurs serres et leurs becs. *Une autre paire d'aigles, pendant ces 40 jours et 40 nuits, survole le couple en mue, les nourrit et s'assure qu'ils sont en sécurité et qu'aucun prédateur ne les menace.*

Les aigles sont des travailleurs acharnés. Certains aigles ont un nid pesant 2,5 tonnes, qui est transmis de génération en génération. Ils préservent la prochaine génération et peuvent vivre 125 ans. Pourtant, quand les aiglons apprennent à voler, 40 % en meurent.

L'engagement, l'intégrité, l'excellence. Ce sont les raisons, cher lecteur, pour lesquelles vous devriez vous joindre aux aigles. Adhérez au forum de coentreprise DollarMakers.

Témoignages :

« J'ai eu une très bonne expérience en tant que membre du forum de coentreprises. Lorsqu'un partenaire d'affaires m'a suggéré d'assister à une rencontre l'an dernier à New Westminster, je l'ai fait sans trop d'attentes. J'ai été agréablement surpris. Tout d'abord, des 40 à 50 membres que j'ai rencontrés, je me suis fait une demi-douzaine de bons amis. Cela a une grande importance pour moi. En 30 ans en affaires, j'ai appris à ne m'associer qu'à des gens que j'aime.

« À l'intérieur de ce cercle, j'ai donné mon temps quand j'ai pu être utile et j'en ai tiré des bénéfices. Depuis que, l'an passé, j'ai donné mon 200 $ pour l'adhésion à Robin, j'ai vu arriver 470 000 $ vers mon entreprise, 100 000 $ aller à une autre entreprise membre et un autre 85 000 $ passer de mon entreprise à des membres.

« Les coentreprises fonctionnent. J'ai trouvé que m'intéresser aux gens plutôt que de me rendre intéressant m'a ouvert des portes en affaires qui n'auraient pas existé autrement. J'ai eu du plaisir avec Robin Elliott et j'ai fait de l'argent – beaucoup d'argent. Il m'a démontré à maintes reprises l'habileté à créer quelque chose à partir de rien – et c'est la définition de la création! »

— Tas Morfopoulos, membre, 14 mars 2006, Vancouver

Nos membres sont des aigles. Ils acceptent de se plier à notre code d'éthique. Ceux qui ne le font pas sont renvoyés. Rien ne surpasse les avantages de l'adhésion. Si vous êtes sérieux à propos du succès et si vous voulez un accès instantané à des centaines de partenaires de coentreprise de par le monde, vous devriez vous joindre à nous.

Pour adhérer au forum de coentreprise DollarMakers, veuillez consulter le www.entrepriseslucratives.com et vous inscrire en ligne. Vous n'avez pas besoin d'une entreprise pour adhérer : vous avez besoin d'une bonne attitude. Je m'intéresse davantage à là où vous voulez aller qu'à là où vous avez été. Nous soutenons nos membres.

Les avantages de l'adhésion :

- L'accès à tous les membres dans le monde, et à toute l'information qu'ils veulent partager à leur sujet. Et ils ont accès à vous à travers la section réservée aux membres également. Cela vaut une fortune, car ces gens veulent établir des coentreprises avec vous. Vous n'avez pas à les former au sujet de ce qu'est une coentreprise ou à vous demander si cela les intéresse ou non. Ils sont prêts et ils vous attendent.

- Les membres peuvent organiser des rencontres locales réservées aux membres chaque mois dans leur propre région. Le nombre de ces rencontres mensuelles, qui se déroulent dans différentes villes, va croissant.

- Des colloques réservés aux membres, qui sont gratuits pour eux!

- L'utilisation du logo des membres, qui commande le respect, sur votre papier en-tête, vos véhicules, vos enseignes, vos sites Web, vos cyberlettres, vos vêtements corporatifs. Cela vous distingue et vous offre l'occasion de profiter de notre bonne marque de commerce.

- Tous les membres acceptent de se conformer à notre code d'éthique.

- Appels conférences gratuits et réservés aux membres toutes les deux semaines.

- Cyberlettres hebdomadaires.

- Sites Web de réplication de membres ouverts aux membres seulement. Ces sites sont pratiquement des machines à imprimer de l'argent.

- Une structure de commission très forte : 50 $ pour un membre, 300 $ pour un camp de formation à 997 $ (pour deux) et 200 $ pour le second niveau des camps de formation, quand un membre que vous avez recommandé en recommande un autre. En plus de 50 % des profits réalisés par les sites de réplication!

- L'accès à des occasions de coentreprises réservées aux membres.

- D'autres avantages sont ajoutés régulièrement.

Tout cela pour 247 $ par année!

Adhérez maintenant – visitez www.entrepriseslucratives.com et assurez-vous de mentionner ce livre.

Assistez à un camp de formation en coentreprise d'une journée – la meilleure formation en coentreprise offerte – et tous les camps de formation subséquents seront gratuits. Pour plus d'information, consultez le www.entrepriseslucratives.com.

Maintenant que vous achevez la lecture de ce livre, vous savez qu'avant d'arriver à la fin, vous ferez face à de nombreux choix qui peuvent vous fournir les multiples sources de revenu passif dont nous avons discuté. La seule chose qui peut vous arrêter est votre niveau de motivation et la quantité d'actions que vous entreprendrez.

L'ABONDANCE! Nous sommes entourés d'abondance. La nature est abondante : regardez autour de vous et voyez la quantité d'eau, de feuilles, de neige, d'espace, d'étoiles… Allez à la plage avec une cuiller, une tasse, un seau ou un camion : il y a plus

qu'assez de sable. Combien d'eau de mer voulez-vous? C'est la même chose pour l'argent! Il n'y a pas de pénurie! Nous sommes des êtres créatifs. La différence entre un millionnaire et un employé qui se débat n'est que la force de levier et la valeur. Nous sommes payés de façon directement proportionnelle à la valeur que nous créons et à la quantité de gens à qui nous pouvons livrer cette valeur!

De combien de temps disposez-vous? Que pouvez-vous faire en neuf heures chaque jour, cinq jours par semaine? Combien d'heures est-ce? C'est VOTRE temps. *Avec les coentreprises vous pouvez avoir le temps de 1 000 autres personnes aussi!*

Combien de clients potentiels et de gens pouvez-vous desservir?

L'Australie compte 20 millions de gens; le Canada, 32 millions; le Royaume-Uni, 60 millions; l'Allemagne, 82 millions; le Mexique, 106 millions; les États-Unis, 296 millions; ajoutez-leur l'Inde, la Chine, et tous les autres pays!

Fonctionnez-vous avec de l'essence ou avec de l'énergie nucléaire?

Une livre d'uranium enrichi tel qu'on en utilise pour les sous-marins nucléaires et les porte-avions nucléaires équivaut à environ **un million de gallons d'essence.** Lorsque vous considérez qu'une livre d'uranium est plus petite qu'une balle de baseball et qu'un million de gallons d'essence rempliraient un cube de 50 pieds de côté (50 pieds est la hauteur d'un immeuble de cinq étages), vous pouvez mieux comprendre l'effet de levier. **Appliquons ce principe au travail et aux coentreprises.**

Lorsque vous distribuez des produits et des services qui sont reproductibles et extensibles, qui dépassent les frontières financières, sociales, démographiques et géographiques, vous pouvez obtenir la meilleure distribution possible. Plus de gens les utilisent et les veulent, le mieux c'est. Comme vous ne voulez pas que des gens copient votre produit, il est bon d'enregistrer les droits sur la propriété intellectuelle. Ce ne sont pas tous les pays qui respectent les brevets. Idéalement, vous voulez un produit ou un service qui peut être transformé facilement et rapidement afin de l'ajuster aux différentes cultures et aux environnements en évolution constante.

Si vous vendez du temps ou limitez la région géographique, financière, sociale et démographique que vous desservez, vous coupez du bois et faites un feu. Vous n'avez même pas d'essence.

Lorsque vous trouvez un produit ou un service qui rejoint une vaste étendue démographique et ne rencontre aucun obstacle géographique, social, linguistique ou financier, et que vous utilisez les coentreprises pour distribuer ce produit, vous avez de l'uranium enrichi!

Le forum de coentreprise a été créé pour augmenter la portée et la distribution. Nous avons créé les sites de réplication pour accroître notre portée.

Qu'est-ce qui vous arrête? VOUS!

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Dans certains cas, notre conditionnement et nos expériences nous donnent une croyance limitée en nos propres produits et services. Pas de problème! Vendez les produits et services de quelqu'un d'autre! Et bien sûr, construisez des affaires subséquentes en même temps!

Si vous saviez sans l'ombre d'un doute que vous pouvez faire de TOUS vos rêves une réalité en exactement trois ans et que c'est GARANTI, que feriez-vous? À quel point travailleriez-vous fort? Que sacrifieriez-vous? À quel point seriez-vous engagé?

Choisissez quelques-uns des concepts et des systèmes dans ce livre et commencez. Identifiez vos objectifs. Créez un plan d'action. Et ensuite… agissez!

« Voici le miracle : plus nous partageons, plus nous avons. »
— Leonard Nimoy

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Foire aux questions
(Ce sont de vraies questions, reçues par courriel)

Question : Les gens me disent : « Nous ne payons pas de commissions. » Que dois-je leur répondre?

Robin : Ne dites rien – allez-vous-en. Quand les gens disent « Nous ne voulons pas faire plus d'affaires », ou « Nous ne payons pas de commissions », ou encore « Pourquoi vous paierait-on? », n'argumentez pas – allez directement voir leurs compétiteurs. Vous n'avez pas le temps de les éduquer. Il existe un nombre illimité d'entreprises. Lors de l'un de nos camps de formation, un délégué a reçu 15 offres de coentreprise en une seule journée – de gens qui comprennent cet outil puissant.

Question : Les gens me disent qu'ils vont « me revenir » mais personne ne s'engage. Que devrais-je faire?

Robin : Premièrement, obtenez qu'ils vous disent ce qu'ils veulent. Demandez : « Si un génie sortait d'une bouteille et vous donnait trois vœux pour votre vie et votre entreprise, que seraient-ils? » Confirmez qu'ils veulent vraiment ce qu'ils disent désirer. Puis demandez-leur combien ils vont vous payer pour livrer la solution ou ce qu'ils veulent. Assurez-vous de prononcer clairement et de présenter la solution à ce qu'ils vous ont dit vouloir. Souvenez-vous que vous n'avez pas besoin d'eux : ils ont besoin de vous. Vous n'avez pas à quêter.

Parfois, les gens ont besoin de plus d'information au sujet des coentreprises, car ils ne sont pas familiers avec cette façon de faire des affaires. Offrez-leur un CD sur les coentreprises ou envoyez-leur par courriel un téléchargement (que vous trouverez sur DollarMakers.com) ou suggérez qu'ils visitent nos sites Web et s'informent. Plus ils comprendront les coentreprises, plus il sera facile de faire affaires avec eux.

C'est pour cette raison que nous avons créé le forum de coentreprise : nos membres comprennent tout cela rapidement.

Question : Bonjour Robin. Je suis plutôt perplexe en ce moment au sujet d'où j'en suis avec le développement d'entreprise. D'un côté je veux créer une offre que je pourrai offrir en coentreprise à d'autres, une entité qui se tient seule.

Jusqu'à maintenant, sans développer seul quelque chose de substantiel, je ne vois pas où je peux participer avec d'autres entités de coentreprise en étant seulement un « investisseur » dans leur entreprise. Je sens donc que mes énergies devraient être utilisées pour créer cette entité. Je ne progresse pas en étant inspiré par les projets des autres et en n'agissant pas. J'ai déjà fait cela trop souvent dans le passé. J'apprécierais vos commentaires.

Robin : L'idée n'est pas de créer quelque chose de neuf, mais de créer du revenu passif à partir de choses qui existent déjà. Vous devriez être payé pour faire le lien entre des

gens, pas pour créer de nouvelles choses. Vous n'investissez pas dans leur projet – vous partagez les profits. C'est une attitude nouvelle mais qui fonctionne, car ils prennent les risques et dépensent leur argent, alors que vous pouvez créer de nombreuses sources de revenu.

Alors qu'ils vous livrent les produits et services, vous créez de plus en plus de sources de revenus. Je vous suggère de commencer peut-être avec trois coentreprises puis de leur envoyer des affaires en utilisant votre base de données.

Un bon exemple est Debra, de Toronto, qui a envoyé des courriels à sa base de données pour envoyer ses membres à un séminaire là-bas le 22 mars. Elle fera de l'argent simplement en ayant envoyé un courriel et en faisant le suivi des réponses.

Ce que vous créez en tant que courtier en coentreprise, c'est une bonne réputation et un groupe indépendant de gagnants et d'associés qui peuvent faire une quantité illimitée de transactions ensemble. C'est un actif très précieux et très puissant.

Question : On m'a dit que vous parlez de faire la promotion du forum et des camps de formation en coentreprise en étant payé, mais il s'agit encore de « commissions ». Il n'y a rien de mal là, bien sûr. Je vois ce que vous voulez dire quand vous parlez d'utiliser ma base de données. J'ai acheté Simple Comptable pour mettre tous mes contacts dans une base de données, et je partirai de là. Je n'ai pas encore vu d'occasion à long terme de « partager les profits » et c'est ce que j'aimerais créer.

Robin : Je sais de quoi vous parlez. Tout tourne autour de « passif » et « actif ». Lorsque vous faites venir un nouveau membre au forum de coentreprise, vous obtenez 50 $; quand ce membre assiste au camp de formation, vous obtenez 300 $. Ce sont toutes des commissions. Vous avez travaillé pour cela. Cela vous a pris du temps. Même si ce n'était que le temps d'envoyer un courriel. Mais si cette personne amène une autre personne au camp de formation, et que vous obtenez 200 $, c'est un revenu passif. Lorsque les gens vont sur votre site de réplication, ils se trouvent dans un « entonnoir » et finissent par acheter et vous envoyer de l'argent régulièrement. Vous n'avez fait aucun travail. C'est une question de sémantique.

Je comprends le revenu passif comme une sorte de partage des profits. Vous partagez les profits que je fais avec d'autres personnes. Les gens les plus intelligents parmi ceux avec qui je travaille s'organisent pour être payés pour le travail d'autres personnes.

C'est pourquoi mon entreprise va si bien : les membres font de l'argent du travail des autres membres et en mettant sur pied des systèmes. Pour amener tout cela au niveau suivant, nous avons créé les sites de réplication pour nos membres, et ils créeront de vrais revenus passifs continus, sans le coût de 3 000 $ que demandent d'autres personnes. Nous créons une machine à argent pour les membres, qui sera constamment mise à jour et améliorée. La règle est de travailler moins et d'être payé davantage et d'utiliser les ressources des autres. Comme ce livre que j'écris : c'est une machine à faire de l'argent.

Question : Merci encore, Robin. Je comprends l'idée des coentreprises. Je crois que j'ai seulement besoin de voir le monde différemment pour voir les liens pour lesquels je peux devenir courtier. Je me sens nu, sans identité, sans occasion précise à partager. C'est ce qui me dérange. J'ai de la difficulté à ne pas offrir de valeur tangible qui vienne de moi. Ce sont des vieux schèmes de pensées, je le sais. Je vais y travailler.

Robin : Vous êtes payé pour les résultats que vous obtenez pour les autres. Vous partagez les profits que vous avez créés pour eux.

Votre identité est celle d'un créateur de valeur, d'un faiseur de liens, d'un courtier en coentreprises, une personne qui aide les autres à obtenir ce qu'ils veulent. Je crois que vous serez beaucoup plus populaire et recherché de cette façon qu'en arpentant les trottoirs pour vendre des trucs aux gens.

Question : Bonjour Robin, c'est encore moi. J'ai une autre question. Si un propriétaire me donne un chèque-cadeau, disons pour 50 $ et qu'il accepte de me payer 20 % de toutes les ventes, qu'arrive-t-il au 100 $ qu'il retire du prix de vente? Me donnera-t-il 20 % et, en plus, un rabais de 100 $ au client?

Comment cela fonctionne-t-il? Ou alors le 20 % commence-t-il avec la seconde vente? J'essaie simplement de comprendre, parce que je veux que la transaction soit la plus séduisante possible.

Robin : Le chèque-cadeau offre un échantillon ou une consultation gratuitement. Le 20 % provient des achats faits. Par exemple, si un avocat donne une consultation gratuite qui vaut 200 $ et que la personne devient son client et lui paie 500 $, vous obtenez 20 % de ce 500 $.

Question : Bonjour Robin. J'ai reçu ce courriel. Pouvez-vous m'expliquer comment cela fonctionne? Me demande-t-elle des chèques-cadeaux de mon entreprise pour obtenir une adhésion? Veuillez me dire ce que vous en pensez.

Robin : Le membre vous demande un chèque-cadeau qu'elle peut distribuer lors de ses conférences, un chèque-cadeau qui permettrait à celui qui le reçoit d'obtenir un échantillon ou un exemple de vos services, par exemple un séminaire sur l'échange et le troc ou une consultation. Elle s'attend à recevoir une commission sur toute transaction résultant de sa distribution de ces chèques-cadeaux de votre part. Elle tient pour acquis que vous savez cela car vous êtes membre du forum de coentreprise. Elle s'attend aussi à ce que vous défrayiez les coûts d'impression des certificats.

C'est une bonne façon de bâtir votre clientèle, en autant que les chèques-cadeaux sont distribués à votre groupe démographique choisi et que vous avez quelque chose à offrir qui ne coûte pas cher, comme une consultation avec Gerry ou un séminaire. Les chèques-cadeaux incluront son nom ou un code, pour que vous puissiez pister les transactions subséquentes et lui payer une commission sur ces dernières. Elle s'attend probablement à des commissions en argent. Elle offre de vous payer une commission de 20 % sur les ventes résultant de votre distribution de ses chèques-cadeaux,

également. Évidemment, vous pouvez vous attendre à ce qu'elle paie l'impression de ses chèques-cadeaux.

Je lui envoie également ce message pour qu'elle puisse utiliser cette explication afin d'améliorer son taux de réponses favorables.

« Le capitalisme demande le meilleur de tout homme – sa raison – et le récompense en conséquence. Il laisse chaque homme libre de choisir le travail qu'il aime, de s'y spécialiser, d'échanger son produit pour ceux des autres, et d'aller aussi loin sur la route de l'accomplissement que son habileté et son ambition le porteront. »
— Ayn Rand

Question : Bonjour Robin. J'ai quelques questions.

Lorsque je parle à un propriétaire d'entreprise et qu'il accepte de me donner un pourcentage de toutes les ventes subséquentes, comment va-t-il reconnaître les clients après la première transaction? Par exemple, si je fais une coentreprise avec une entreprise qui voit passer plus de 300 clients par jour, il leur sera difficile de reconnaître chaque client. Et si les nouveaux clients que je lui envoie achètent du magasin à plusieurs reprises, comment le propriétaire reconnaîtra-t-il les clients réguliers?

Merci de prendre le temps de répondre à ma question.

Robin : Le pistage est une décision individuelle. Cela dépend des circonstances précises de la transaction. Par exemple, j'envoie des clients à un restaurant. Il est difficile de pister chaque transaction; nous nous sommes donc entendus pour qu'un pourcentage me soit payé de l'augmentation de revenus du restaurant. En d'autres mots, si les ventes augmentent de 1 000 $, je recevrai 200 $. Chaque situation est différente.

Par exemple, si quelqu'un utilise un chèque-cadeau, votre code ou votre nom y apparaîtra. Si vous m'envoyez quelqu'un pour une adhésion, nous lui demanderons qui l'a envoyé et bientôt vous aurez un site de réplication qui fera le pistage automatiquement. Si un client retourne souvent au même magasin, il devrait utiliser une carte de points ou une carte de rabais, ou les clients pourront être pistés à même la caisse enregistreuse. Cela revient aux gens qui mettent en place la coentreprise. Les autres membres de la coentreprise auront souvent des suggestions à émettre, car ils connaissent leur propre entreprise et leur système comptable. Chaque situation est différente. C'est pourquoi je suis très sélectif au sujet des gens avec qui je travaille. Je préfère des ventes de grande envergure et des ventes facilement pistables.

Si vous faites le lien entre deux entreprises, la situation précise dictera comment vous établissez la transaction. Vous pouvez faire passer les transactions par vous afin de ne pas pouvoir être évincé, ou mettre au point un système de pistage compris de tous. Si les gens voient grand et s'ils veulent que vous leur ameniez d'autres clients, ils seront honnêtes. Encore une fois, travaillez avec des gens que vous connaissez et en qui vous

avez confiance, et travaillez sur de plus importantes transactions, pour qu'il y en ait moins – et donc que tout soit plus facile à pister.

Vous pouvez avoir des contrats avec tout le monde ou avec personne. Ou vous pouvez utiliser des protocoles d'entente. Gardez votre système simple.

Question : Je veux poser une question à propos de l'aspect juridique d'être courtier en coentreprises. Comment se nomment les contrats dont j'aurai besoin?

Robin : Comme je ne suis pas avocat, la loi ne me permet pas de vous donner des conseils juridiques. Vous pouvez trouver des contrats de coentreprise sur l'Internet ou discuter avec un avocat. La façon dont je procède est de m'assurer que les parties n'ont ni coût ni risque, afin d'être plus sûr de ne pas être poursuivi. Ensuite je m'assure d'avoir l'entente par écrit, disant ce que chaque personne va faire, quand et comment elle sera payée. Par exemple, « Ben accepte d'envoyer des gens à Robin pour qu'ils adhèrent au forum. »

« Lorsque quiconque, en provenance de Ben, adhère pour 247 $, Robin accepte de payer immédiatement à Ben 50 $ par chèque ou par PayPal. » Assurez-vous de rester simple. Soyez très précis. Je peux, si vous le désirez, vous présenter un avocat.

Livres recommandés :
Atlas shrugged, par Ayn Rand
Fountainhead, par Ayn Rand
For the New Intellectual, par Ayn Rand
The Ominous Parallels, par Leonard Peikoff
Réfléchissez et devenez riche, par Napoleon Hill
The E Myth, par Michael Gerber
Père riche, père pauvre, par Robert Kiyosaki

Biographies de Winston Churchill, du Général Patton et de Ayn Rand.

Sites Web recommandés :
Blog : www.realsuccess.blogspot.com
www.dollarmakers.com
www.entrepriseslucratives.com
www.barternews.com
www.capitalism.org
www.aynrand.org
www.capmag.com
www.cato.org
www.lfb.com
www.objectivistcenter.org
www.tsowell.com
www.intellectualactivist.com
www.artbox.ca
www.yourpna.ca

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

À propos de Robin J. Elliott

Depuis 1987, Robin J. Elliott a travaillé avec des milliers d'entreprises en Afrique, au Canada et aux États-Unis et a formé et a parlé à des milliers de personnes lors de ses séminaires. Il est apparu à la télévision et à la radio nationales et dans les journaux nationaux et fait affaires internationalement.

Sa passion et sa spécialité sont d'aider les gens à démarrer et à faire prospérer leurs propres entreprises en utilisant les coentreprises. Sa mission est de disséminer la magie et la puissance des coentreprises aux entreprises de par le monde et de faciliter les rencontres entre les gens ayant la même attitude par le biais de son forum international de coentreprises, DollarMakers.

Robin J. Elliott a officiellement été intronisé dans le bottin mondain des professionnels émérites de 2006 et a fait partie du bottin mondain des entrepreneurs en 2002. il a gagné des prix de vente internationaux et a été finaliste de la compétition « Against All Odds National Entrepreneur Competition » de Ernst & Young. Robin était directeur de la South African Sales Association (STASA) et a été directeur international du club « Rotary ».

Les articles de Robin sont publiés dans des magazines nationaux et ses articles dans la cyberlettre hebdomadaire rejoignent 23 000 lecteurs chaque semaine. Il a écrit sept livres et a fait 14 vidéos et des douzaines de cassettes audio et de CD. Il est un orateur recherché.

Sa formation et ses qualifications incluent la gestion d'hôtels, la formation pour Holiday Inn International, l'analyse de transactions, l'organisation et ses méthodes (étude), les ventes, le marketing, la gestion, les styles personnels, la psychologie, la théologie et les discours en public.

Robin est marié depuis 20 ans à Frederika Elliott. Frederika (Rika) Elliott a des diplômes en éducation, en dysfonctionnement cérébral léger, et plus encore. Elle a enseigné au Teachers Training College, a enseigné à l'école et travaille aux côtés de Robin dans leur entreprise depuis 1987. Rika possédait et opérait Success Consultants et a une profonde compréhension des coentreprises. Elle est l'épine dorsale du forum de coentreprise DollarMakers, qui croît chaque jour à travers le monde.

Robin et Rika vivent dans la magnifique ville de Vancouver en Colombie-Britannique, au Canada. Ils aiment les affaires, la natation, le kayak, la randonnée pédestre, la lecture et les voyages.

Robin J. Elliott est disponible internationalement pour des coentreprises, de la formation et des conférences
www.entrepriseslucratives.com

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

Le credo de l'entrepreneur

Je ne choisis pas d'être un homme ordinaire.
C'est mon droit de ne pas l'être… si je peux.
Je cherche les occasions… pas la sécurité.
Je ne veux pas être un citoyen entretenu,
Rendu humble et ennuyeux car l'État s'occupe de moi.
Je veux prendre le risque calculé
De rêver et de construire,
D'échouer et de réussir.
Je refuse de troquer l'incitatif pour l'allocation;
Je préfère les défis de la vie
À une existence garantie,
L'état de plénitude
À l'état calme de l'Utopie.
Je n'échangerai pas la liberté contre la bienfaisance,
Ni ma dignité contre une aumône.
Je ne courberai l'échine devant aucun maître,
Ni ne plierai devant la menace.
C'est mon héritage de me tenir droit,
Fier et sans peur;
De penser et d'agir pour moi-même,
De jouir de mes créations,
Et de faire face au monde avec impudence et de dire :
« J'ai fait ceci avec l'aide de Dieu. »
C'est ce que signifie
Être un entrepreneur.

(Extrait, « Le sens commun », écrit en 1776 par Thomas Paine)

www.entreprises lucratives.com

« Ensemble, nous pouvons faire des choses extraordinaires! »
— Robin J. Elliott

$

PRIMES VALANT 300 $

Mentionnez ce livre pour activer n'importe laquelle de ces primes soigneusement choisies, avec nos compliments.

Prime numéro 1.

Évaluation de site Web d'une valeur de 300 $
Du membre Winston Bromley de artbox.ca

Recevez une consultation professionnelle sur votre site Web existant, ou appliquez la valeur de 200 $ à la création de votre propre site! Et un presenation : Websites 101 : http://www.entrepriseslucratives.com/websites.zip

$ Obtenez de meilleurs résultats des engins de recherche.
$ Navigation fluide et intuitive sur votre site.
$ Donnez le goût aux gens de revenir sur votre site!
$ Apprenez comment mettre à jour le contenu facilement.
$ Mettez à jour l'apparence de votre site pour le rendre moderne.

Artbox est membre du forum de coentreprises DollarMakers. C'est un studio de design de Toronto qui garde toujours ses clients à l'esprit. Nous offrons toutes les solutions à tous vos besoins en design.

Sites Web, dépliants, système de gestion de contenu, DVD, courriels spécialisés, cartes virtuelles, Flash, affiches, rapports annuels, et plus.

Nos clients incluent : Bell sympatico, MSN.ca, Family Channel, HBO et RaymarRentals.com. Artbox est le créateur de NoMoneyNoRisk.com.

Appelez-nous au 1-888-634-1465 ou envoyez-nous un courriel : info@artbox.ca.
Site Web : www.artbox.ca

ATTENTION: Adhérer au forum de coentreprise DollarMakers
Il est essentiel de vous entourer et de vous aligner sur des gens qui connaissent du succès afin d'en avoir dans la vie et en affaires.
http://www.entrepriseslucratives.com/forum

N’abandonnez pas

Quand les choses tournent mal comme elles le font parfois,
Quand le chemin que vous empruntez semble grimper sans cesse,
Quand les fonds sont bas et les dettes élevées,
Quand vous tentez de sourire mais que vous soupirez,
Quand les soucis vous abattent un peu,
Reposez-vous s’il le faut, mais n’abandonnez pas.

La vie est étrange avec ses détours et ses tournants,
Comme tous l’apprennent un jour,
Et bien des perdants abandonnent
Alors qu’ils auraient pu gagner s’ils avaient persisté.
N’abandonnez pas, même si tout va lentement
Vous pourriez connaître le succès au prochain effort.

Souvent, le but est plus proche qu’il
Ne peut le sembler à l’homme qui trébuche.
Souvent il a abandonné
Alors qu’il pouvait remporter la victoire
Et il a appris trop tard, à la nuit tombée
Combien proche il était de la couronne dorée.

Le succès est un échec renversé –
L’éclat d’argent des nuages du doute –
Et vous ne pouvez jamais savoir si vous vous approchez,
Il peut être tout proche quand il semble éloigné,
Alors persistez quand on vous attaque,
C’est quand les choses sont au pire qu’il ne faut pas abandonner.

— Auteur inconnu

30 avantages des coentreprises

1. Essayez les produits et services sans frais – vous utilisez le stock de quelqu'un d'autre.

2. Travaillez dans toute entreprise, avec n'importe quels produits et services, sans risques ou frais à couvrir à l'avance.

3. Relâchez le surplus de stock.

4. Réduisez vos impôts.

5. Obtenez des déductions additionnelles : vous pouvez justifier des dépenses additionnelles et des dépenses de voyage.

6. Augmentez vos profits de façon radicale en réduisant vos coûts d'acquisition.

7. Rejoignez les clients que vous n'auriez jamais rejoints autrement.

8. Apprenez des autres entrepreneurs en faisant des coentreprises avec eux.

9. Échangez des produits et services que vous ne pouvez vendre contre ceux dont vous avez besoin.

10. Créez des sources de revenu et des réseaux de distribution additionnels.

11. Enlevez les risques et les coûts et réduisez vos frais généraux.

12. Ayez la possibilité de vendre vos produits et services pour beaucoup moins.

13. Trouvez des primes que vous pouvez offrir sans frais pour vous afin d'accroître vos ventes.

14. Accroissez radicalement vos transactions subséquentes avec les produits et services des autres.

15. Trouvez une quantité illimitée de produits et de services à vendre.

16. Augmentez vos encaissements et créez de multiples sources de revenu pour réduire les risques.

17. En utilisant la distribution, les équipes de ventes, l'administration et l'entreposage des autres, vous économisez énormément de temps.

18. Coupez entièrement vos frais de publicité.

19. Surmontez les difficultés économiques.

20. Offrez à d'autres un revenu et des occasions d'affaires.

21. Aidez d'autres entrepreneurs à connaître le succès en faisant des coentreprises avec vous.

22. Croissez beaucoup plus vite que vos compétiteurs.

23. Obtenez des rabais sur les produits et services.

24. Empruntez la réputation et la crédibilité de vos partenaires de coentreprise.

25. Ayez accès à du crédit.

26. Bougez rapidement pour tirer avantage de nouvelles occasions d'affaires en faisant des coentreprises avec des gens qui sont déjà dans ce marché.

27. Essayez plus de choses sans peur de l'échec.

28. Enlevez toutes les limites géographiques et démographiques de votre entreprise – vous pouvez travailler avec n'importe qui, n'importe où.

29. Aidez ceux qui ne peuvent trouver un emploi ou dont les entreprises connaissent des difficultés en leur parlant des coentreprises.

30. Travaillez de la maison, d'un hôtel, d'une voiture ou d'une cabine téléphonique. Aucun bureau requis – la liberté et la flexibilité sont totales!

$

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS

Contactez Robin J. Elliott pour des conférences, des séminaires, des camps de formation, des occasions de distribution de livres et des coentreprises.

(Nous ne travaillons qu'avec des membres du forum de coentreprise DollarMakers.)

Robin J. Elliott, président, Elliott Entreprises, inc.

3071, Glen Drive, bureau 1106
Coquitlam (Colombie-Britannique) Canada V3B 7R1
Téléphone : 604 945-5754

Téléphone sans frais et télécopieur : 1 866 746-0631 (Amérique du Nord, Hawaï et Alaska)
Heure normale du Pacifique.
Skype : richmind

Sites Web : www.entrepriseslucratives.com
Blogue : www.RealSuccess.Blogspot.com
Courriel : robin@dollarmakers.com

Ensemble, nous pouvons faire des choses extraordinaires!

$